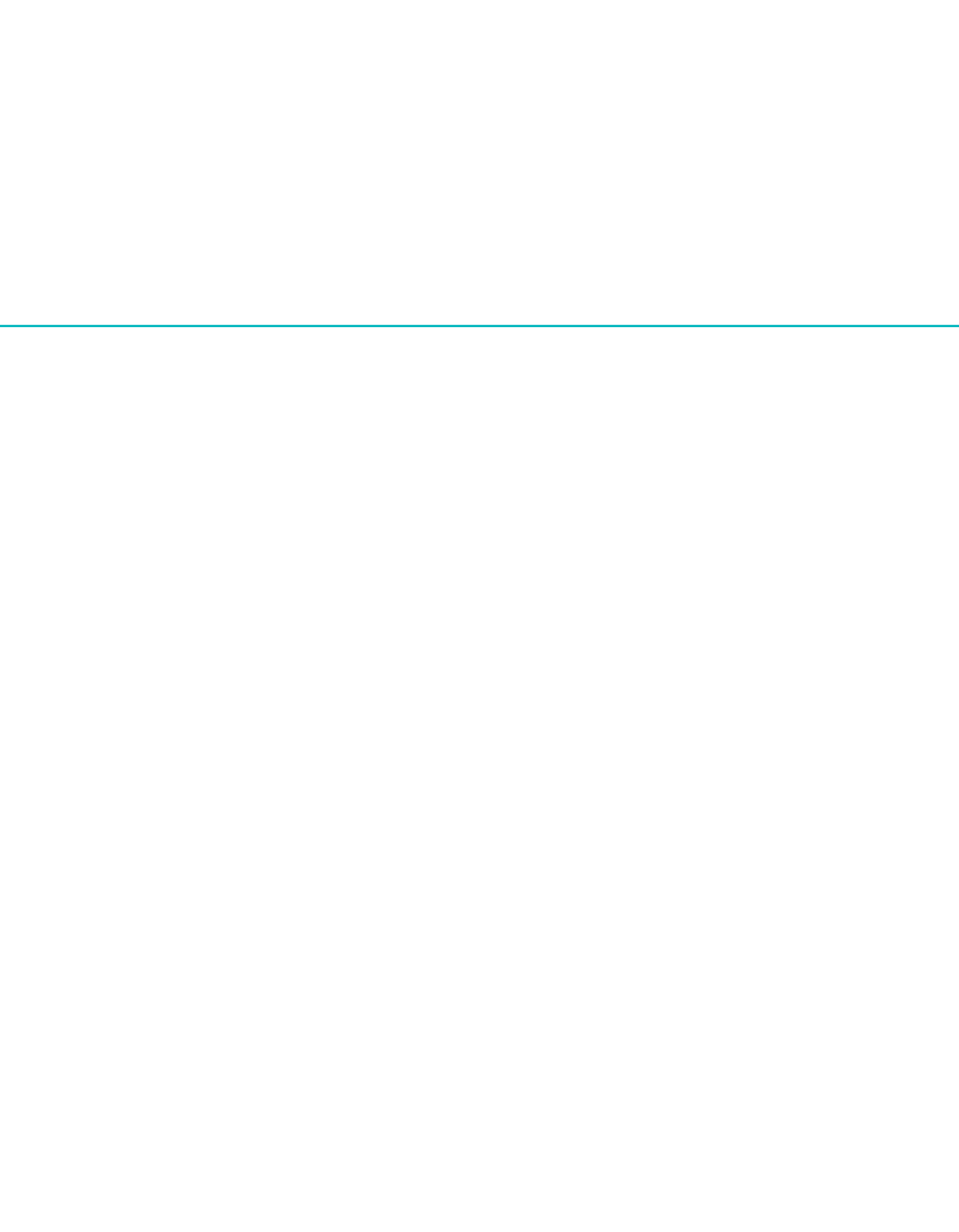




Commande publique et ess

Comment
favoriser l'accès
des organisations
de l'ESS
aux marchés
publics ?





Éditorial

Opportunité ou menace ? L'accès aux marchés publics est devenu un enjeu majeur pour les organisations de l'Économie sociale et solidaire.

Si des dispositions législatives — clauses sociales, clauses environnementales notamment — favorisent l'accès de certains acteurs de l'ESS aux marchés publics, d'autres tendances de la commande publique bouleversent les rapports habituels entre les collectivités et leurs partenaires de l'Économie sociale et solidaire.

Le recours aux marchés publics tend à se généraliser sur des secteurs où la subvention était le mode de contractualisation dominant. On pense au secteur de l'accueil de jeunes enfants notamment. Craintes de recours juridiques, idéalisation du Marché... de multiples facteurs expliquent le développement de la mise en concurrence. Passer d'acteur du développement local à celui de simple prestataire, d'une logique de concertation, de partenariat et d'utilité sociale, à la logique des prix et de la concurrence interroge les acteurs de l'ESS dans leurs fondamentaux.

La loi sur l'ESS en préparation devrait apporter des réponses quant à la sécurisation et la diversification des modes de relation entre la puissance publique et les OESS en matière de commande publique (une légitimation du principe de subvention notamment).

Néanmoins, le recours aux marchés publics subsistera. Cette étude délivre donc une analyse et des pistes d'actions prioritaires pour optimiser la présence des OESS dans la commande publique. Elle constitue également un support d'échanges et une base de travail pour un partenariat renforcé entre les parties prenantes (pouvoirs publics, réseaux de l'ESS...).

Introduction.....	5
De quoi parle-t-on ?	7
Des facteurs externes Législation, pratiques des acheteurs publics et accompagnement	11
Des facteurs internes Positionnement politique, secteur d'activité et taille des organisations de l'ESS.	25
Conclusion	35
Objectif Marchés publics Propositions d'actions	37
Ressources	46
Annexes	52

Introduction

Au nombre de 102 246 pour un montant de 67 281 490 435 euros¹, soit environ 2,6 % du produit intérieur brut en 2010, les marchés publics représentent un poids non négligeable dans l'économie française.

De fait, l'ensemble des organisations et réseaux de l'Économie sociale et solidaire (ESS) se trouve concerné et amené à s'interroger sur la position à adopter vis-à-vis des appels d'offres au regard de ses pratiques historiques et de la conjoncture économique.

Rejet affirmé, soutien à la réponse, crainte d'y prendre part... Les débats autour des marchés publics mobilisent les acteurs de l'ESS et tendent, avec le passage à la logique du tout marché, à redéfinir les relations qu'ils entretiennent avec leurs partenaires publics.

Subvention, appel à projets, marché public, délégation de service public... Les modes de contractualisation entre organisations de l'Économie sociale et solidaire (OESS) et collectivités publiques sont divers.

Tandis que la commande publique a pour objectif la satisfaction des besoins des collectivités publiques, les aides de l'État (État centralisé, services déconcentrés et collectivités territoriales) viennent couvrir, parce que la collectivité y trouve un intérêt, un besoin identifié par un acteur extérieur, public ou privé.

De quoi parle-t-on ?

La commande publique	8
Les aides de l'État	8
Un mode de contractualisation à part : le mandatement.....	9

La commande publique

Le marché public

*Les marchés publics sont les contrats conclus à titre onéreux entre les pouvoirs adjudicateurs [...] et des opérateurs économiques publics ou privés, pour répondre à leurs besoins en matière de travaux, de fournitures ou de services*².

L'appel d'offres est la procédure formalisée utilisée par un acheteur public pour passer un marché public.

La délégation de service public (DSP)

*Une délégation de service public est un contrat par lequel une personne morale de droit public confie la gestion d'un service public dont elle a la responsabilité à un délégataire public ou privé, dont la rémunération est substantiellement liée aux résultats d'exploitation du service*³.

Le contrat de partenariat ou partenariat public-privé (PPP)

*Le contrat de partenariat est un contrat administratif par lequel une collectivité territoriale ou un établissement public local confie à un tiers, pour une période déterminée en fonction de la durée d'amortissement des investissements ou des modalités de financement retenues, une mission globale ayant pour objet le financement, la construction ou la transformation, l'entretien, la maintenance, l'exploitation ou la gestion d'ouvrages, d'équipements ou de biens immatériels nécessaires au service public*⁴.

La différence fondamentale entre ces trois versions de la commande publique est le mode de rémunération.

- *DSP* : rémunération assurée par le résultat de l'exploitation du service.
- *Marché public* : paiement intégral et immédiat par l'acheteur.
- *PPP* : rémunération étalée dans le temps et pouvant être liée à la performance et aux risques portés par le partenaire privé.

Les aides de l'État

La subvention

*La subvention caractérise la situation dans laquelle la collectivité apporte un concours financier à une action initiée et menée par une personne publique ou privée, poursuivant des objectifs propres auxquels l'administration, y trouvant intérêt, apporte soutien et aide*⁵.

L'appel à projets

*L'appel à projets permet à la collectivité de mettre en avant un certain nombre d'objectifs lui paraissant présenter un intérêt particulier. Il s'agit de définir un cadre général, une thématique. Les associations sont invitées à présenter des projets s'inscrivant dans ce cadre. Mais ce sont bien elles qui prennent l'initiative de ces projets et en définissent le contenu*⁶.

L'appel à projets est une aide de l'État. Pourtant, nombreuses sont les structures, notamment dans les domaines sanitaire, social et médico-social, à le définir comme un « entre-deux », un espace juridiquement flou, dans lequel les collectivités publiques déguisent leurs marchés publics en aides de l'État.

L'initiative est le critère principal permettant de différencier la commande publique des aides de l'État. Dans le premier cas, c'est la collectivité qui est à l'initiative, dans le deuxième, l'initiative est extérieure ; en provenance d'une association, par exemple.

2. Code des marchés publics (édition 2006), article 1

3. Code général des collectivités territoriales (édition 2009), article 1411-1

4. Code général des collectivités territoriales, édition 2009, article L1414-1

5. Circulaire du 18 janvier 2010 relative aux relations entre les pouvoirs publics et les associations : conventions d'objectifs et simplification des démarches relatives aux procédures d'agrément

6. Ibid

Un mode de contractualisation à part : le mandatement

On parle de mandatement lorsqu'une autorité publique confie une mission d'intérêt économique général à une entreprise fournisseur du service d'intérêt économique général⁷.

Initié à l'échelle de l'Union Européenne, le mandatement revêt des formes juridiques différentes selon les États membres. En France, il peut prendre la forme d'un marché public, d'une DSP, d'une convention de subvention (dispositifs préexistants) ou d'une convention dite « spéciale ». Cette convention spéciale octroie le droit exclusif au cocontractant de se voir confier, sans formalité de publicité ou de mise en concurrence, une prestation de services.

Dans le cadre des marchés publics, le mandatement permet d'intégrer aux marchés des notions d'intérêt général qui ne pourraient légalement pas faire l'objet de clauses ou de critères d'attribution des marchés.

De plus, la définition de l'intérêt général, co-construite par les collectivités publiques et les acteurs de terrain (et non pas imposée par un cahier des charges), permet de donner une cohérence d'ensemble aux actions d'intérêt général sur un territoire.

De manière générale, les réseaux de l'ESS constatent un recours grandissant des collectivités à la commande publique. Elle serait plus sécurisante d'un point de vue juridique parce que régie par des lois tandis que la subvention et l'appel à projets ne sont encadrés que par des règlements.

D'autres a priori, tels que l'obligation d'une mise en concurrence systématique ou l'idée que cette dernière favorise la diminution des coûts pour la collectivité, viennent également à l'appui de l'argumentaire des collectivités pour justifier leurs recours à la commande publique plutôt qu'au système de subvention.

Il arrive donc, par manque d'informations ou de technicité, que certaines collectivités recourent aux marchés publics alors que cela n'est pas justifié voire légal et que le système de subvention est plus adapté à leurs propres attentes et à celles du monde associatif.

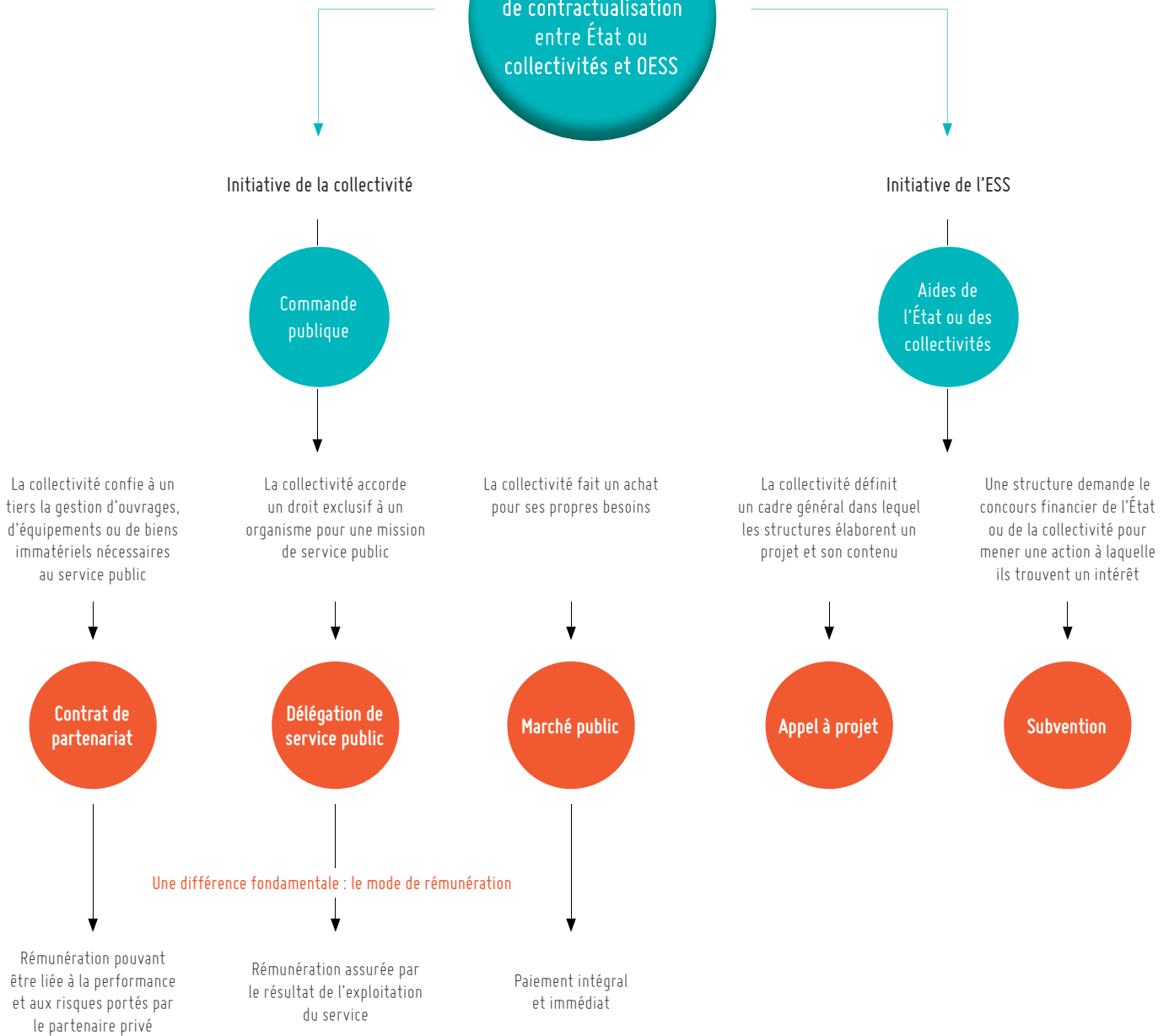
Cependant, le but de cette étude n'est pas de mettre en place des stratégies pour permettre aux structures de l'ESS d'éviter les marchés publics, notamment en menant des actions de lobbying auprès des collectivités publiques, **mais de comprendre de quelles manières et avec quels moyens les OESS qui le souhaitent peuvent en améliorer leur accès.**

Dans le domaine des marchés publics, les pratiques des structures de l'ESS, leurs aptitudes, leurs difficultés, sont aussi diverses que l'est l'Économie sociale et solidaire. Ainsi, leur accès aux marchés publics diffère sensiblement et ce, en raison de trois critères principaux : leur positionnement politique vis-à-vis du marché, leur secteur d'activité et leur taille à laquelle est souvent lié leur degré de professionnalisation.

Ces facteurs internes (II) s'accompagnent de facteurs externes (I) liés à la législation, aux pratiques des collectivités publiques et aux dispositifs d'accompagnement dans le domaine des marchés publics. Des pistes d'actions visant l'amélioration de l'accès des OESS aux marchés publics sont présentées tout au long du document.

Il arrive donc, par manque d'informations ou de technicité, que certaines collectivités recourent aux marchés publics alors que cela n'est pas justifié voire légal et que le système de subvention est plus adapté à leurs propres attentes et à celles du monde associatif.

Principaux modes de contractualisation entre État ou collectivités et OESS



Avantages :

- Recherche de cofinancement inutile
- Viabilité économique
- Sentiment de sécurité budgétaire
- Diversification des sources de financement

Inconvénients :

- Concurrence du secteur marchand
- Disparition de l'innovation associative
- Incidences fiscales pour les associations
- Fragilisation des petites structures
- Pérennité non assurée
- Risque d'écrémage des publics accompagnés
- Contraintes administratives
- Démotivation des bénévoles
- Approche quantitative

Avantages :

- Gain financier pour les collectivités
- Pas de concurrence du secteur marchand
- Co-construction
- Nombre de contentieux très faible
- Respect des spécificités associatives

Inconvénients :

- Risque financier assuré par la structure
- Concurrence entre OESS
- Autofinancement
- Caractère discrétionnaire
- Délais de paiement importants
- Cofinancement

Des facteurs externes

Législation, pratiques des acheteurs publics
et accompagnement

L'ACCÈS DES OESS AUX MARCHÉS
PUBLICS EST CONDITIONNÉ PAR DES
FACTEURS EXTERNES RELATIFS À LA
LÉGISLATION (1), AUX PRATIQUES
DES DONNEURS D'ORDRE (2) ET AUX
DISPOSITIFS D'ACCOMPAGNEMENT
AUX MARCHÉS PUBLICS (3).

1. Les dispositions du code des marchés publics en matière de développement durable	12
1.1 Des obligations légales	12
1.2 Des initiatives possibles	13
2. Les pratiques des collectivités publiques.....	16
2.1 Une volonté politique affichée	16
2.2 Quelques difficultés techniques	18
3. Des dispositifs d'accompagnement nombreux	20
3.1 À destination des acheteurs publics.....	20
3.2 À destination des organisations de l'ESS.....	22

1. Les dispositions du code des marchés publics en matière de développement durable

Un certain nombre d'articles du code des marchés publics (CMP), que leur utilisation soit obligatoire (1.1) ou possible (1.2), permettent aux collectivités publiques d'accroître l'accès aux marchés publics de certaines catégories d'OESS.

1.1 Des obligations légales

Disposition générale : article 5-I

La nature et l'étendue des besoins à satisfaire sont déterminées avec précision avant tout appel à la concurrence ou toute négociation non précédée d'un appel à la concurrence en prenant en compte des objectifs de développement durable.

Depuis 2006, l'article 5 du code des marchés publics impose aux acheteurs publics de **prendre en compte la notion de développement durable dans la définition de leurs besoins** ; le développement durable étant entendu comme conciliant « développement économique, protection et mise en valeur de l'environnement et progrès social »⁸.

L'allotissement : article 10

Afin de susciter la plus large concurrence, et sauf si l'objet du marché ne permet pas l'identification de prestations distinctes, le pouvoir adjudicateur passe le marché en lots séparés dans les conditions prévues par le III de l'article 27.

L'article 10 oblige les pouvoirs adjudicateurs, sauf si l'objet du marché ne permet pas l'identification de prestations distinctes, **à passer le marché en lots séparés**. Cet allotissement permet aux collectivités publiques d'identifier des lots plus adaptés aux clauses sociales et environnementales ou à la procédure de marchés réservés. Les volumes moins importants permettent également une plus grande accessibilité aux marchés des organisations de l'ESS.

En résumé

Le CMP oblige les acheteurs publics à :

- prendre en compte le développement durable dans la définition de leurs besoins
- allotir leurs marchés

Ces dispositions obligent les collectivités publiques, d'autres leur permettent, si elles le décident, de jouer un rôle déterminant dans l'amélioration de l'accès aux marchés publics de certaines OESS.

1.2 Des initiatives possibles

Les clauses environnementales et sociales (ou clauses d'insertion) : article 14

Les conditions d'exécution d'un marché ou d'un accord-cadre peuvent comporter des éléments à caractère social ou environnemental qui prennent en compte les objectifs de développement durable en conciliant développement économique, protection et mise en valeur de l'environnement et progrès social.

L'article 14 permet aux acheteurs publics d'introduire dans leurs marchés des clauses sociales et environnementales. Ces dernières sont des **critères d'exécution du marché** ce qui implique, pour les attributaires, une obligation d'y satisfaire.

À titre d'exemple, dans le cadre d'une clause sociale, un donneur d'ordre peut réserver une partie de son marché à des actions d'insertion (pourcentage du montant total ou nombre d'heures). L'attributaire du marché, pour s'y conformer, aura recours à l'embauche directe ou à une structure d'insertion par l'activité économique (SIAE) via la sous-traitance, la cotraitance ou la mise à disposition de personnel.

Les marchés réservés : article 15

Certains marchés ou certains lots d'un marché peuvent être réservés à des entreprises adaptées ou à des établissements et services d'aide par le travail [...] ou à des structures équivalentes, lorsque la majorité des travailleurs concernés sont des personnes handicapées qui, en raison de la nature ou de la gravité de leurs déficiences, ne peuvent exercer une activité professionnelle dans des conditions normales.

L'article 15 autorise les collectivités publiques à réserver des marchés ou lots à des structures adaptées – entreprises adaptées (EA) et établissement et services d'aide par le travail (ESAT) – ou équivalentes.

Les marchés à procédure adaptée (MAPA) : article 30-I

Les marchés et les accords-cadres ayant pour objet des prestations de services qui ne sont pas mentionnées à l'article 29 peuvent être passés, quel que soit leur montant, selon une procédure adaptée, dans les conditions prévues par l'article 28.

Les critères d'attribution sociaux et environnementaux : article 53-I

Pour attribuer le marché au candidat qui a présenté l'offre économiquement la plus avantageuse, le pouvoir adjudicateur se fonde :

1. *Soit sur une pluralité de critères non discriminatoires et liés à l'objet du marché, notamment la qualité, le prix, la valeur technique, le caractère esthétique et fonctionnel, les performances en matière de protection de l'environnement, les performances en matière de développement des approvisionnements directs de produits de l'agriculture, les performances en matière d'insertion professionnelle des publics en difficulté, le coût global d'utilisation, les coûts tout au long du cycle de vie, la rentabilité, le caractère innovant, le service après-vente et l'assistance technique, la date de livraison, le délai de livraison ou d'exécution, la sécurité d'approvisionnement, l'interopérabilité et les caractéristiques opérationnelles. D'autres critères peuvent être pris en compte s'ils sont justifiés par l'objet du marché ;*

2. *Soit, compte tenu de l'objet du marché, sur un seul critère, qui est celui du prix.*

L'article 53 autorise les acheteurs publics à **apprécier les offres des soumissionnaires de leurs marchés à l'aune de critères de performance** en matière de :

- Protection de l'environnement.
- Insertion professionnelle des publics en difficulté.
- Développement des approvisionnements directs de produits de l'agriculture.

Concrètement, cela signifie que les offres des soumissionnaires peuvent être jugées en fonction d'un **ensemble de critères définis et pondérés préalablement** par les acheteurs publics et pas uniquement en fonction du prix de leur offre.

Introduisant la notion de **mieux-disance**, cet article permet à un certain nombre d'OESS d'accroître leurs chances de remporter des marchés publics.

Le droit de préférence : article 53-IV

1. *Lors de la passation d'un marché, un droit de préférence est attribué, à égalité de prix ou à équivalence d'offres, à l'offre présentée par une société coopérative ouvrière de production, par un groupement de producteurs agricoles, par un artisan, une société coopérative d'artisans ou par une société coopérative d'artistes ou par des entreprises adaptées.*

L'article 53-IV donne le droit aux donneurs d'ordre d'accorder, à équivalence d'offres, leur **préférence à certaines catégories de soumissionnaires** dont certaines coopératives telles que les sociétés coopératives et participatives (SCOP).

Le décret n°2009-193 du 18 février 2009 élargit ce droit aux petites et moyennes entreprises (PME) et précise dans son article 4 :

Le prix ne peut être le critère d'attribution exclusif, ni même principal. Des offres sont regardées comme équivalentes au sens de ces dispositions :

1. *S'il est procédé à leur pondération chiffrée, lorsque l'écart du nombre de points obtenus par rapport à l'offre la mieux classée n'excède pas 10 % ;*
2. *S'il est procédé par hiérarchisation des critères, lorsque après l'application du ou des précédents critères, l'écart de prix entre les offres restantes n'excède pas 10 %.*

Cet article pourrait permettre à certaines coopératives d'accéder à davantage de marchés publics mais il n'est jamais utilisé.

L'article 30 donne le droit aux donneurs d'ordre de **poser l'insertion comme objet de leurs marchés**, d'acheter une prestation d'insertion. Cet article marque surtout l'arrivée des ateliers et chantiers d'insertion (ACI) dans le champ de la commande publique.

Les variantes : article 50-I

Pour les marchés passés selon une procédure formalisée, lorsque le pouvoir adjudicateur se fonde sur plusieurs critères pour attribuer le marché, il peut autoriser les candidats à présenter des variantes. Le pouvoir adjudicateur indique dans l'avis d'appel public à la concurrence ou dans les documents de la consultation s'il autorise ou non les variantes ; à défaut d'indication, les variantes ne sont pas admises.

L'article 50 permet aux collectivités publiques de **laisser une forme d'initiative aux soumissionnaires** ; ce qui peut jouer en la faveur des OESS dans la mesure où l'innovation fait généralement partie intégrante de leurs activités.

La combinaison des articles 14 et 53

La combinaison des articles 14 et 53 permet aux collectivités publiques d'associer les critères d'exécution du marché aux critères d'évaluation des offres et ainsi d'**espérer une augmentation de la qualité des actions d'insertion proposées par les soumissionnaires.**

Ces dispositions sont favorables à une part importante des OESS, mais d'autres telles que les sociétés coopératives d'intérêt collective (SCIC) peuvent également voir une diminution de leurs opportunités d'accès aux marchés publics dans la mesure où leurs statuts ne sont pas valorisés par le CMP. Lorsqu'un marché est réservé, par exemple, elles se trouvent de fait exclues de la procédure d'appel d'offres.

L'accès aux marchés publics de toutes les OESS ne dépend pas de l'utilisation de ces dispositifs législatifs. Autrement dit, les clauses sociales et environnementales, les marchés réservés, les MAPA... ne représentent un levier que pour certaines catégories d'OESS quand d'autres, SCIC, associations... ne trouvent pas, dans le CMP, de moyens pour mieux accéder aux marchés publics.

Les clauses sociales et environnementales, les marchés réservés, les MAPA... ne représentent un levier que pour certaines catégories d'OESS quand d'autres, SCIC, associations... ne trouvent pas, dans le CMP, de moyens pour mieux accéder aux marchés publics.

En résumé

Différentes dispositions législatives permettent aux acheteurs publics de favoriser l'accès de certaines OESS aux marchés publics :

- clauses environnementales et sociales
- marchés réservés
- marchés à procédure adaptée
- variantes
- critères d'attribution sociaux et environnementaux
- droit de préférence
- combinaison des articles 14 et 53

Les dispositifs législatifs en faveur du développement durable permettent donc potentiellement d'améliorer l'accès aux marchés publics de certains acteurs de l'ESS, il appartient ensuite aux collectivités publiques de s'en emparer.

2. Les pratiques des collectivités publiques

Les pratiques des collectivités ont une incidence sur l'accès aux marchés publics des OESS. Dans l'optique d'améliorer cet accès, volonté politique (2.1) et mise en œuvre concrète des dispositions du CMP (2.2) sont indispensables.

2.1 Une volonté politique affichée

La volonté politique est le préalable essentiel à l'introduction de l'achat public durable dans les pratiques quotidiennes des collectivités publiques.

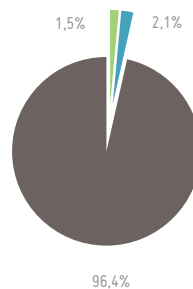
De fait, les discours abondent dans le sens d'une meilleure prise en compte du développement durable dans les appels d'offres.

Les chiffres⁹ montrent d'ailleurs **une augmentation du recours aux clauses spécifiques en France entre 2008 et 2010** pour les marchés publics de plus de 90 000 euros hors taxes.

Pour autant, seuls **2,5 % des marchés publics comportaient une clause sociale en 2010 ; 5,1 % une clause environnementale.**

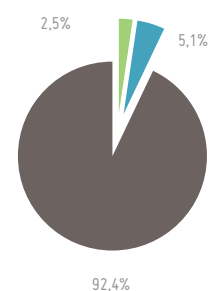
2008

■ Marchés avec clauses environnementales
■ Marchés avec clauses sociales
■ Marchés sans clauses



2010

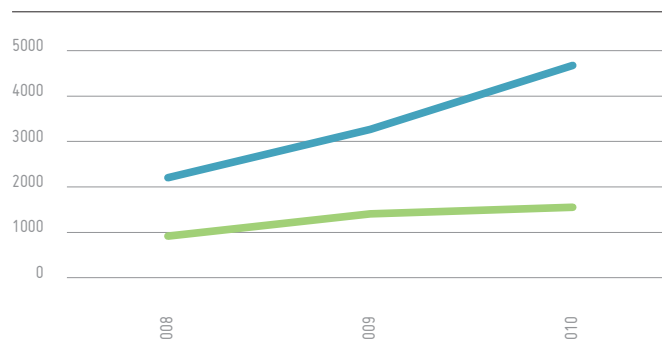
■ Marchés avec clauses environnementales
■ Marchés avec clauses sociales
■ Marchés sans clauses



Marchés publics avec clauses spécifiques

(de plus de 90 000 euros HT)

■ Marchés avec clauses environnementales
■ Marchés avec clauses sociales



9. OEAP, « Le recensement des marchés publics en 2009 », 2010
OEAP, « Le recensement des marchés publics - Exercice 2010 », 2011

Les clauses sociales

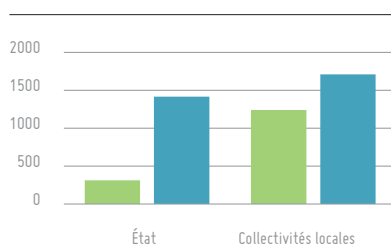
Les collectivités locales recourent davantage aux clauses sociales que l'État (**3,3 contre 1,3 % des marchés concernés**) car, en raison de leurs activités, il est plus aisé pour elles de les mobiliser.

De plus, les communes bénéficient du Programme National de Rénovation Urbaine (PNRU) qui intègre des exigences d'insertion professionnelle et sociale des habitants des zones urbaines sensibles concernées par le programme.

Marchés publics avec clauses spécifiques – 2010

(de plus de 90 000 euros HT)

- Marchés avec clauses environnementales
- Marchés avec clauses sociales



Les clauses environnementales

Que ce soit au niveau de l'État ou des collectivités locales, le recours aux clauses environnementales est plus important, d'une part parce qu'elles sont **plus facilement mobilisables** que les clauses sociales et d'autre part, parce que contrairement à ces dernières, elles ne **concernent pas directement l'humain**.

Exemple : achat de véhicules.

En Bretagne

Si **aucune donnée quantitative n'existe à l'échelle de la Bretagne**, les tendances nationales sont corroborées en région de manière empirique par différents acteurs du territoire. Ainsi, en région, même s'il reste minime au regard des chiffres, le recours des collectivités publiques aux dispositifs législatifs (clauses, marchés réservés, MAPA...) permettant aux OESS d'améliorer leur accès aux marchés publics s'accroît sensiblement.

Quelques initiatives viennent à l'appui de ce constat :

- La signature de *Chartes de bonnes pratiques*.
- L'édition de *guides* sur l'achat public durable.
- La création du *Réseau Grand Ouest (RGO)* par des collectivités publiques soucieuses d'échanger sur leurs pratiques en matière d'achat public durable.

CLAUSES ET CRITÈRES ENVIRONNEMENTAUX

En Bretagne, les clauses environnementales concernent principalement des marchés publics de nettoyage avec produits d'entretien à faible impact environnemental ou des marchés de restauration incluant des produits biologiques ou issus de circuits courts.

Quant aux critères de performance environnementale, ils font l'objet d'une bonne appropriation des acheteurs publics : ils sont **de plus en plus intégrés aux marchés publics pour juger les offres des soumissionnaires et leur pondération augmente** : de 5 à 10, 15 voire même 20 %.

CLAUSES ET CRITÈRES SOCIAUX

Le recours aux clauses et critères sociaux connaît également une augmentation. Cependant, cela n'est pas sans poser des questions relatives à leur impact sur les OESS, notamment celles qui accompagnent des publics très éloignés de l'emploi.

En effet, dans quelle mesure une clause ou un critère d'insertion permet-il réellement aux SIAE de réaliser leur mission d'accompagnement quand elles concernent des marchés de courte durée et occasionnent une sélection par le haut des publics en insertion ? **L'utilisation d'une clause ou d'un critère social doit préalablement faire l'objet d'une réflexion sur les publics accompagnés.**

Néanmoins, une partie non négligeable des publics en insertion, accompagnés et formés par les SIAE, sont embauchés par les entreprises attributaires des marchés à la fin de leur exécution ; ce qui souligne un **certain succès des parcours d'insertion réalisés dans le cadre de marchés publics avec clauses.**

En résumé

Les acheteurs publics, en particulier les collectivités territoriales, recourent de plus en plus aux dispositifs législatifs à leur disposition pour améliorer l'accès aux marchés publics des OESS. Des progrès peuvent néanmoins encore être réalisés.

Malgré quelques résistances au changement, les collectivités publiques commencent donc à intégrer la notion de développement durable au sein de leurs services. Seulement, le recours aux dispositions législatives demande parfois une technicité qu'elles ne possèdent pas, surtout les plus petites d'entre elles.

2.2 Quelques difficultés techniques

Même si un certain nombre de collectivités ont commencé à intégrer l'achat public durable dans leurs pratiques quotidiennes, des freins et difficultés limitent l'amélioration de l'accès des OESS aux marchés publics, en particulier celles des secteurs de l'IAE et du handicap.

Méconnaissance du code des marchés publics

Si les collectivités publiques appréhendent la notion de développement durable, elles méconnaissent encore les dispositions législatives qui lui sont relatives et plus largement la législation encadrant les marchés publics. De ce fait, par négligence, oubli ou sécurité, **elles n'intègrent pas ou pas « idéalement » les évolutions législatives dans leurs pratiques :**

- *Différence entre marché public et subvention* : le code des marchés publics n'impose pas systématiquement la mise en concurrence et l'identification de l'acteur à l'origine du projet, même s'il n'est pas toujours évident de le déceler, doit permettre de déterminer le mode de contractualisation : marché public ou subvention. **Or, certaines collectivités ont tendance à passer au tout marché.** Régulièrement, l'organisation historique remporte le premier marché. Qu'en est-il pour la suite ?
- *Systématisation de la mise en concurrence* : de nombreuses collectivités passent systématiquement par une procédure de mise en concurrence alors que le décret n° 2011-1853 du 9 décembre 2011 **ne l'impose qu'à partir de 15 000 euros** (et non plus 4 000 euros).

- *Préférence accordée à la moins-distance* : très régulièrement, **le prix reste le critère d'attribution unique ou principal** (assorti d'une forte pondération) du marché au détriment de la mieux-distance permise par l'article 53 du CMP.
- *Procédure adaptée* : les marchés en procédure adaptée (article 28 du CMP) dont les modalités, publicité et mise en concurrence, sont librement fixées par le pouvoir adjudicateur sont **fréquemment re-formalisés en appels d'offres ouverts.**

Difficultés dans la rédaction des appels d'offres

La rédaction d'un appel d'offres demande une certaine technicité que ne possèdent pas systématiquement les collectivités publiques, surtout celles qui n'ont pas de service achat. De plus, les techniciens n'y sont pas toujours formés.

De ce fait, **les appels d'offres sont parfois mal rédigés, les cahiers des charges et clauses spécifiques peu précis** ou omettant de mentionner un aspect essentiel du marché tel que le volume, ce qui peut pénaliser les OESS, en particulier les SIAE délaissées par les entreprises classiques au profit de l'embauche directe.

En outre, les collectivités se trouvent dans **l'incapacité de cibler leurs marchés**, de les adapter aux structures de leurs territoires et se trouvent confrontées au risque de marchés infructueux.

Les acheteurs publics privilégient des procédures qu'ils maîtrisent au détriment d'autres, plus favorables aux OESS.

Crainte de poursuites judiciaires

Le manque de technicité entraîne également la crainte de poursuites judiciaires de la part des entreprises classiques et donc de **l'annulation des marchés et du renouvellement des procédures** ; ce que les collectivités ne peuvent pas se permettre en termes de temps, d'argent, d'image...

Cette crainte se fait sentir pour plusieurs raisons :

- Le *manque de jurisprudence* qui entraîne le fait que certaines dispositions, telles que l'article 53-IV du CMP sur le droit de préférence, ne sont jamais utilisées.
- Le *peu de publications* sur l'efficacité des dispositions législatives en matière de développement durable.
- Le fait que *le mieux-disant comporte plus de risques juridiques que le moins-disant*.

Pour ces raisons, les **acheteurs publics privilégient des procédures qu'ils maîtrisent au détriment d'autres, plus favorables aux OESS**. Ils préfèrent utiliser des dispositifs plus simples d'accès afin que ni les entreprises ni leur collectivité ne soient mises en difficulté.

À titre d'exemple, couramment, *l'acheteur public préfère se référer à une procédure formalisée (appel d'offres) plutôt qu'à une procédure adaptée, même si le seuil d'obligation n'est pas atteint. C'est une façon de « jouer la sécurité », quitte à subir la lourdeur de la procédure.*¹⁰

En définitive, la difficulté pour les acheteurs publics est de conjuguer leur volonté politique et les injonctions et contraintes du CMP qui leur font craindre une annulation de leurs marchés.

Méconnaissance des structures de l'ESS

De manière générale, les collectivités connaissent peu les OESS de leur territoire. Dans ces conditions, **il paraît compliqué pour elles d'adapter leurs marchés en fonction des activités et services** qu'elles proposent.

Par ailleurs, plus marginalement, **les SIAE sont encore perçues comme peu professionnelles** par les collectivités publiques et les publics éloignés de l'emploi font peur. Quant aux associations, les donneurs d'ordre ne s'attendent pas à ce qu'elles répondent à un marché public.

Budgets insuffisants

L'insuffisance budgétaire revient régulièrement comme argument pour justifier un moindre recours aux dispositifs en matière de développement durable.

Pourtant, adopter une politique « développement durable » n'augmente pas systématiquement le coût pour la collectivité :

- Les prestations réalisées par des OESS n'occasionnent *pas des coûts nécessairement plus élevés* que ceux pratiqués par les entreprises « classiques ».
- La prise en compte du *coût global*, qui englobe le prix à l'achat et les coûts de fonctionnement et de maintenance

qui seront associés à l'usage du bien ou de l'équipement acheté, démontre que certaines commandes qui présentent un montant plus élevé à l'achat permettront finalement, au regard des taux de retour sur investissement, de réaliser des économies¹¹. Ceci se vérifie facilement sur les marchés d'éclairage public.

- Le recours à des structures adaptées, notamment via des marchés réservés, permet aux collectivités qui ne remplissent pas leur obligation d'emploi des personnes handicapées de *réduire le montant de leur contribution au fonds pour l'insertion des personnes handicapées dans la fonction publique* (FIPH-FP). Le nombre d'unités déductibles ne peut cependant pas être supérieur à 50 % de l'obligation d'emploi.

En résumé

L'ambition politique des collectivités en matière d'achat public durable rencontre parfois leur crainte de difficultés liées à l'exécution des marchés.

Toutes les collectivités n'éprouvent pas ces difficultés. Certaines vont même au-delà de ce qu'impose la réglementation, notamment en volume horaire.

Néanmoins, les plus petites d'entre elles manquent de temps et de compétences pour intégrer pleinement le développement durable dans leurs pratiques d'achat. Les dispositifs d'accompagnement devraient permettre, dans une certaine mesure, d'y remédier.

10. CNAR Environnement, « Étude argumentaire sur le partenariat et les relations contractuelles entre les associations d'environnement et les pouvoirs publics – Retours d'expériences, analyse des pratiques et propositions pour sécuriser les partenariats », 2008

11. Source : Schiesser P. et Cantillon G. (dir.), *L'achat public durable*, Paris, Le Moniteur, 2007

3. Des dispositifs d'accompagnement nombreux

Il existe des dispositifs d'accompagnement à la fois pour les acheteurs publics (3.1) et les OESS (3.2) qui permettent d'améliorer l'accessibilité de ces dernières aux marchés publics (listes non exhaustives).

3.1 À destination des acheteurs publics

Les collectivités publiques ont la possibilité, via l'utilisation de certaines dispositions du code des marchés publics (clauses sociales, clauses environnementales, marchés réservés...), d'améliorer l'accès des OESS aux marchés publics. Cependant, elles sont encore trop peu nombreuses à les intégrer dans leurs pratiques. Des dispositifs d'accompagnement existent pour les y aider.

Alliance Villes Emploi (AVE)

Alliance Villes Emploi met en place des **formations** à destination des facilitateurs et rédige des **guides** à l'intention des donneurs d'ordre.

Bretagne Rurale et rUrbaine pour un Développement Durable (BRUDED)

BRUDED est une association de collectivités locales qui a pour objectif la **promotion du développement durable en Bretagne** par la mise en réseau de collectivités locales souhaitant échanger sur leurs pratiques de développement durable. La question des marchés publics y est donc régulièrement abordée.

e-mégalis

e-mégalis s'adresse à l'ensemble des acheteurs publics bretons. La plateforme travaille à la **dématérialisation des marchés publics** en proposant notamment des formations aux acheteurs publics.

e-mégalis, pour la dématérialisation à 100 % des échanges administratifs

e-mégalis
Bretagne

simplifie l'administration électronique

Créé en 1999, le Syndicat mixte de coopération territoriale e-mégalis Bretagne est une structure fédératrice qui regroupe 93 membres : le Conseil régional de Bretagne, les quatre conseils généraux de Bretagne, 11 communautés d'agglomération, 73 communautés de communes, quatre villes, soit un total de 1 065 collectivités éligibles.

En 2006, il a créé la plateforme régionale d'administration électronique e-mégalis, un guichet unique de services dématérialisés au profit des collectivités et des établissements publics de Bretagne. Cette plateforme favorise le développement des usages et des services d'administration électronique sur tout le territoire breton.

Parmi ces services, la salle régionale des marchés publics en ligne (ouverte en 2007) qui permet aux acheteurs publics de publier leurs marchés et aux entreprises de les consulter et d'y répondre en ligne. Actuellement cette salle comptabilise 24 000 entreprises et près de 900 entités publiques utilisatrices (qui ont publié plus de 27 000 consultations depuis 2007).

Pour plus d'informations :
www.e-megalisbretagne.org

Facilitateurs et chargés de mission « clauses d'insertion »

Qu'ils exercent leurs activités dans le cadre du plan local pour l'insertion et l'emploi (PLIE), de maisons de l'emploi (MDE) ou de collectivités publiques, les 24 facilitateurs et chargés de mission « clauses d'insertion » présents en Bretagne jouent **un rôle d'interface entre les collectivités publiques et les entreprises.**

Ils ont auprès des collectivités une mission de **sensibilisation à l'achat public durable et d'accompagnement à la mobilisation des clauses sociales** dans les marchés publics. Ils suivent également la bonne exécution des engagements des entreprises et des personnes bénéficiaires pour le compte de l'acheteur public.

Leur rôle est donc essentiel dans l'ouverture des marchés publics aux OESS, en particulier celles concernées par les clauses sociales : les structures de l'insertion par l'activité économique. De fait, **dans les territoires dépourvus de facilitateurs, le recours aux clauses sociales est moins important.**

Réseau Grand Ouest (RGO)

Le RGO, ce sont 94 structures publiques de l'Ouest (dont 20 % d'acteurs bretons) qui travaillent ensemble à la **mise en œuvre d'une politique d'achat durable au sein de leurs services.** Sont aussi bien présentes de petites collectivités que des plus grandes qui ont la volonté de partager avec elles leur expertise.

Un forum en ligne permet également aux adhérents de partager leurs expériences et de demander conseil aux autres collectivités du réseau. Enfin, le RGO mène des actions de formation en partenariat avec l'agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie (ADEME) à destination des structures publiques.

Le RGO, un réseau de collectivités pour le développement de l'achat public durable



Créée en 2006, l'association Réseau Grand Ouest (RGO) commande publique et développement durable regroupe près d'une centaine d'entités publiques du Grand Ouest (Basse-Normandie, Bretagne, Pays de la Loire, Poitou-Charentes et Limousin) pour animer une dynamique interrégionale sur l'intégration de critères environnementaux, sociaux, éthiques et équitables dans la commande publique.

Ses objectifs :

- *Créer une culture commune* au sein des membres du RGO dans le domaine du développement durable à travers les achats responsables
- *Aider les décideurs dans leurs politiques d'achat* sur le plan technique et juridique
- *Mutualiser et partager les expériences*
- *Créer une dynamique, motiver et susciter l'intérêt des acteurs*
- *Connaître et informer sur les filières, les labels et les fournisseurs*
- *Établir des partenariats* avec les fournisseurs et les filières pour structurer l'offre
- *Développer l'information et optimiser les compétences*
- *Être le relais des initiatives locales, nationales et internationales* en tant que force de proposition et source d'information
- *Promouvoir le développement durable* grâce aux achats responsables dans le cadre de la commande publique notamment à travers son salon professionnel « Rencontres de la commande publique responsable » (27 et 28 mars 2013 à Nantes), plus d'informations sur www.salon-rgo.fr

Pour plus d'informations :
www.reseaugrandouest.fr

Au vu de ces dispositifs, les pistes d'actions relatives à l'accompagnement des donneurs d'ordre sur la question des marchés publics évoquées en entretien ne figurent pas dans ce document. En effet, afin de ne pas multiplier les dispositifs, il semble plus opportun de soutenir les actions existantes.

À l'occasion d'un travail en groupe lors de la restitution de l'étude, les participants ont néanmoins proposé différentes pistes d'actions :

- La *sensibilisation des collectivités publiques* (des collectivités étaient présentes dans le groupe qui a évoqué cette piste d'action).
- L'*élargissement des compétences des facilitateurs* afin qu'ils puissent travailler sur l'ensemble des marchés publics et plus uniquement sur les clauses d'insertion.
- La *création de postes de facilitateurs « clauses environnementales »*.
- La mise en place de *formations conjointes* qui réuniraient à la fois des élus et techniciens des collectivités publiques ainsi que des acteurs de l'Économie sociale et solidaire (l'adaptation des cahiers des charges aux OESS du territoire a été évoquée comme étant un point stratégique). L'association régionale d'information des collectivités territoriales (Aric) a été évoquée comme pouvant figurer à la mise en œuvre de cette action.

En résumé

De nombreux dispositifs et réseaux proposent un appui aux collectivités dans l'élaboration et la rédaction de leurs appels d'offres. Ils viennent ainsi ouvrir les marchés publics à de nouveaux acteurs de l'insertion par l'activité économique et des secteurs du handicap et de l'environnement.

Certains de ces dispositifs accompagnent également les OESS.

3.2 À destination des organisations de l'ESS

Par manque d'information ou de technicité, certaines OESS ne répondent pas ou peu aux appels d'offres. Elles sont donc en demande d'accompagnement afin d'acquérir des connaissances et compétences qui leur permettront de répondre à des marchés publics ou de le faire plus facilement. Un certain nombre de dispositifs répondent, au moins en partie, à ces besoins.

Direction régionale des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi (DIRECCTE)

Un des objectifs de la DIRECCTE est de permettre un meilleur accès des SIAE aux marchés publics. Cela passe par leur **professionnalisation, soutien et accompagnement**. Elle a également pour but de faire évoluer la vision des entreprises sur les SIAE à travers, notamment, l'édition de brochures telles que : « Les SIAE, des partenaires pour remporter de nouveaux marchés ».

Dans le même ordre d'idée, Coorace, au niveau national, a édité deux plaquettes sur les SIAE et les clauses d'insertion à destination des collectivités publiques et des entreprises.

Le plan d'action du CDIAE pour l'insertion

Les conseils départementaux de l'insertion par l'activité économique (CDIAE) sont des instances de pilotage et de consultation en matière d'intervention publique dans le domaine de l'insertion par l'activité économique (IAE).

Les CDIAE déterminent les actions à mener en matière d'IAE, élaborent un plan d'action pour l'IAE et veille à sa cohérence avec les autres dispositifs concourant à l'insertion. Ils ont également un rôle consultatif dans le conventionnement des structures d'IAE et dans la gestion du fonds départemental pour l'insertion¹.

En Ille-et-Vilaine, le plan d'action du CDIAE finalisé en octobre 2012 recouvre 3 missions essentielles :

- Établir un diagnostic de l'accès aux marchés publics des structures de l'insertion par l'activité économique (SIAE)
- Favoriser la connaissance des SIAE
- Professionnaliser les SIAE

Source :

www.travail-emploi.gouv.fr

Dispositif local d'accompagnement (DLA)

Le DLA peut intervenir pour **accompagner une structure à l'élaboration de la réponse à un appel d'offres**.

e-mégalis

e-mégalis propose des **formations à la dématérialisation des réponses aux marchés publics**. Le site donne également la possibilité de mettre en place un **système d'alerte** afin de recevoir chaque jour ou chaque semaine par courrier électronique les nouveaux appels d'offres correspondant à des critères préétablis.

Facilitateurs et chargés de mission clauses d'insertion

Les facilitateurs et chargés de mission « clauses d'insertion » interviennent également auprès des OESS, principalement celles du secteur de l'IAE.

Leurs missions consistent à **repérer les structures potentiellement concernées par les clauses d'insertion et à proposer aux entreprises attributaires des marchés les modalités les plus appropriées de mise en œuvre des clauses** telles que le recours à la sous-traitance.

Cet accompagnement permet aux SIAE de faire le premier pas, souvent le plus difficile, vers les marchés publics afin qu'elles se rendent compte qu'ils ne leur sont pas inaccessibles.

Exemples d'actions de têtes de réseaux

Certaines têtes de réseaux de l'ESS accompagnent leurs adhérents sur la question des marchés publics à travers la mise en place de **formations, l'organisation de réunions de travail, l'aide à la rédaction de réponses aux appels d'offres, en répondant simplement à leurs questions ou en les redirigeant vers des interlocuteurs plus qualifiés pour le faire**.

COORACE

Coorace national dispose d'un catalogue de formations dans lequel figurait pour 2012 une session relative aux marchés publics et à l'insertion sociale et professionnelle.

FÉDÉRATION DES SCOP DU BTP OUEST

La fédération des SCOP du BTP Ouest accompagne et forme les SCOP du BTP à la dématérialisation des réponses aux appels d'offres et à la rédaction de mémoires techniques.

RÉSEAU D'ÉDUCATION À L'ENVIRONNEMENT EN BRETAGNE (REEB)

Le REEB apporte des éléments à ses adhérents afin qu'ils puissent faire le choix en conscience de répondre ou non à des marchés publics. Il leur donne également des arguments pour convaincre les collectivités locales de ne pas délaisser la subvention au profit de la commande publique.

UNION BRETONNE POUR L'ANIMATION DES PAYS RURAUX (UBAPAR)

L'UBAPAR informe ses adhérents, notamment en leur apportant des éclairages sur les avantages et inconvénients des différents modes de contractualisation avec les pouvoirs publics, diffuse des textes et organise des temps de réflexion collective.

UNION RÉGIONALE DES ENTREPRISES D'INSERTION (UREI)

L'UREI propose un accompagnement à ses adhérents sur le thème des marchés publics. Dans le Morbihan, un de ses chargés de mission travaille en partenariat avec le Conseil général en tant que facilitateur. Néanmoins, les adhérents de l'UREI, entreprises d'insertion et entreprises de travail temporaire d'insertion, rompus à la pratique des marchés publics sont peu en demande d'accompagnement sur cette question.

Un certain nombre de sites internet, de guides et de réseaux d'entreprises proposent également aux OESS, et plus largement aux PME ou entreprises et acheteurs publics, des clés pour améliorer leurs pratiques en matière de marchés publics.

Réseaux d'entreprises

(liste non exhaustive)

BREIZH SMALL BUSINESS ACT (BREIZH SBA)

Breizh SBA a pour but de réunir des acteurs publics et privés de la commande publique dans l'objectif d'améliorer l'accès des PME aux marchés publics.

CHAMBRES DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE (CCI)

Les CCI bretonnes proposent informations et formations aux entreprises sur le thème des marchés publics (dématérialisation, accession, exécution).

RÉSEAU COMMANDE PUBLIQUE

Le réseau commande publique a pour objet de faciliter l'accès des PME à la commande publique. Il propose des fiches pratiques, organise des rencontres, accompagne les entreprises...

En résumé

Des dispositifs, guides, sites internet... ont vocation à accompagner les OESS, et plus largement les entreprises, sur la question des marchés publics et ainsi contribuer à en améliorer l'accès.

Ces dispositifs d'accompagnement ne concernent qu'une partie des OESS, en particulier celles du secteur de l'insertion par l'activité économique, ou sont destinés à un public très large. Des actions complémentaires pourraient donc être mises en place afin de répondre aux besoins de l'ensemble des OESS.

L'accès des structures de l'Économie sociale et solidaire aux marchés publics

dépend donc fortement de facteurs externes principalement liés à la volonté politique des donneurs d'ordre d'intégrer le développement durable à leurs pratiques d'achat.

En effet, si les dispositions du code des marchés publics ou les dispositifs d'accompagnement à l'élaboration et à la rédaction des appels d'offres viennent encourager les acheteurs publics à envisager le développement durable comme une composante intégrante de leurs marchés

publics, il n'en reste pas moins que sans ambition politique, rien n'est possible.

À force de sensibilisation et d'obligation, les choses progressent dans le bon sens. Reste aux organisations de l'Économie sociale et solidaire à saisir ces « opportunités ».

Breizh Small Business Act, pour améliorer l'accès des PME aux marchés publics

Fondée en 2011 par Pascale Mougnot et Céline Faivre, l'association vise à créer en Bretagne des passerelles entre les professionnels du secteur privé (TPE/PME, organisations professionnelles) et ceux du secteur public (collectivités locales, administrations) pour favoriser leurs échanges, en toute liberté, sur la question de la commande publique.

Breizh Small Business Act a également vocation à identifier les leviers et freins des acteurs économiques locaux (PME et TPE) et élaborer des propositions innovantes pour améliorer leur accès à la commande publique. Selon l'association, chaque acteur doit pouvoir tirer parti des marchés publics, qu'il appartienne à la sphère publique ou privée. D'où l'idée de rationaliser les procédures de passation des marchés publics et de mettre en œuvre un small business act breton.

L'association est ouverte à toutes les personnes concernées par les problématiques liées à la commande publique. Les OESS y sont donc les bienvenues, et ce d'autant plus qu'elles rencontrent régulièrement les mêmes difficultés d'accès aux marchés publics que les PME.

Pour plus d'informations :
<http://breizhsmallbusinessact.fr>

Contact :
contact@breizhsmallbusinessact.fr

Des facteurs internes

Positionnement politique, secteur d'activité et taille des organisations de l'ESS

AUX FACTEURS EXTERNES VIENNENT S'AJOUTER DES FACTEURS INTERNES AUX ORGANISATIONS DE L'ÉCONOMIE SOCIALE ET SOLIDAIRE DANS L'EXPLICATION DES DIFFÉRENCES D'ACCÈS AUX MARCHÉS PUBLICS CONSTATÉES ENTRE CES DERNIÈRES ; UN ACCÈS QUI DÉPEND DE LEUR POSITIONNEMENT POLITIQUE (1), DE LEUR SECTEUR D'ACTIVITÉ (2) ET DE LEUR TAILLE (3).

1. Un positionnement politique différent d'une organisation à l'autre.....	26
1.1 Du rejet de la mise en concurrence.....	26
1.2 ...À l'intégration dans le secteur concurrentiel.....	28
2. Des différences selon les secteurs d'activité.....	30
2.1 Des secteurs privilégiés dans le cadre de l'insertion de clauses sociales.....	30
2.2 Des revendications propres à certains secteurs d'activité.....	31
3. Des difficultés plus importantes pour les petites structures.....	33
3.1 Un manque de temps entraînant une méconnaissance des marchés publics.....	33
3.2 Une concurrence accrue synonyme de découragement.....	33

1. Un positionnement politique différent d'une organisation à l'autre

L'accès aux marchés publics des OESS est fortement corrélé au positionnement politique que ces dernières adoptent vis-à-vis du marché ; qu'elles aient décidé de rester en retrait du secteur concurrentiel (1.1), ou, au contraire, de l'intégrer (1.2).

1.1 Du rejet de la mise en concurrence...

Les associations

Jusqu'à la réforme du code des marchés publics de 2001, les associations, en raison de leur nature, **n'entraient pas dans le champ de la commande publique**. Depuis, la logique du tout marché contraint les associations à réinterroger leurs modes de contractualisation avec leurs partenaires publics.

Les secteurs concernés vont de l'environnement à l'éducation populaire en passant par la formation, le logement, la culture, le social, le médico-social, le socio-judiciaire...

De manière globale, les associations sont réticentes vis-à-vis de ce glissement vers la mise en concurrence de leurs activités. Elles travaillent encore pour l'essentiel dans une logique de subvention (conventions et appels à projets) et **souhaitent garder la capacité d'initiative et le lien partenarial avec les collectivités publiques qu'elle leur confère**.

Différents réseaux régionaux et nationaux se positionnent donc contre les marchés publics et donnent des clés à leurs adhérents afin qu'ils aient des arguments à opposer aux collectivités qui envisagent de délaissier la convention de subvention au profit du marché public : CPCA, REEB, UBAPAR, UNIOPSS, Les Francas, FNARS...

À titre d'exemple, l'UNIOPSS, CHANTIER école, la FARAPEJ et Citoyens et Justice ont interpellé en juin 2012 les ministres de l'économie, des finances et du commerce extérieur et de la justice sur les conséquences de la mise en concurrence de la mise en œuvre de la mesure de placement à l'extérieur¹².

Les réseaux, ainsi que leurs adhérents, font le constat selon lequel, dans la logique « marchés publics », **les pouvoirs publics délaissent l'initiative associative au profit d'une décision unilatérale** et mettent en concurrence des associations présentes sur le territoire depuis des décennies et avec qui elles ont des habitudes de travail enracinées.

De plus, en imposant aux associations de se situer dans une posture de mise en œuvre de prestation, la procédure de passation des marchés publics **dénature leur projet, va à l'encontre de leurs principes et fragilise la vie associative**.

Le marché public est donc perçu comme une menace pour les associations, surtout les plus petites d'entre elles qui, mises en concurrence avec des associations plus importantes, risquent de ne pas pouvoir satisfaire les demandes des acheteurs publics et donc de disparaître.

Par ailleurs, les associations, à moins de travailler dans les secteurs de l'insertion ou de l'environnement, ne sont que **très peu concernées par les dispositifs législatifs en faveur du développement durable**. Les clauses et critères sociaux et environnementaux, les marchés réservés, les MAPA... ne concernent pas l'ensemble des organisations de l'Économie sociale et solidaire.

12. LE BRIS M., « Placement à l'extérieur : les associations rejettent le recours aux appels d'offres », *Actualités Sociales Hebdomadaires*, n°2765, juin 2012

Seulement, pour faire face à la baisse constante des subventions, nombre d'associations se voient contraintes de répondre à des marchés publics. Ces derniers deviennent un passage obligé pour leur survie financière. Selon une enquête CPCA/ France Active réalisée en janvier 2012, **une association employeuse sur cinq (21 %) a conclu un marché public avec au moins l'un de ses financeurs.**

Certaines associations, néanmoins, perçoivent le marché public comme un moyen de travailler pour la première fois avec une collectivité, une opportunité d'apprendre à se connaître tout en restant force de propositions sur d'autres projets. **Le marché public peut alors être complémentaire de la subvention.**

La principale difficulté des associations se situe donc en amont, dans le choix du mode de contractualisation. Dans les cas où elles répondent à des marchés publics, **elles se heurtent à leur manque d'information, de formation et de temps.**

Les ateliers et chantiers d'insertion (ACI)

Les ACI ont une place à part dans les marchés publics. Ils y sont présents pour l'essentiel via l'article 30 du CMP et plus rarement l'article 14 :

- **Article 14** : les structures porteuses d'ACI ne peuvent être considérées comme des opérateurs économiques¹³, les contrats conclus avec elles ne relèvent donc pas du droit des marchés publics. Pourtant, il arrive que des ACI se positionnent sur de l'article 14 faisant craindre des distorsions de concurrence aux autres soumissionnaires.
- **Article 30** : autorisant l'achat d'une prestation d'insertion, **l'article 30 du CMP permet aux ACI d'accéder aux marchés publics.** Les recettes d'un ACI, cependant, ne peuvent couvrir plus de 30 % des charges liées à ces activités.

L'intérêt de ce mode de contractualisation pour les ACI est de pouvoir rester dans l'échange et la concertation avec le donneur d'ordre notamment via les facilitateurs et chargés de missions « clauses d'insertion ». Le plus souvent, ce sont les collectivités publiques qui les contactent directement. Par conséquent, les ACI ne rencontrent **pas de réelles difficultés d'accès aux marchés publics.**

À titre d'exemple, la commune de Saint Ganton en Ille-et-Vilaine a passé en 2011 un marché public pour l'achat d'une prestation d'insertion ayant pour support la construction de son école publique. En ciblant son marché, la commune a pu l'adapter à une structure de son territoire, un ACI en l'occurrence.

Certains donneurs d'ordre, cependant, préfèrent passer par la voie du conventionnement pour éviter toute mise en concurrence et maintenir les ACI en dehors du champ d'application du CMP.

Peu intégrés au secteur concurrentiel, les ACI ont pourtant, du fait de l'article 30, **su trouver leur place dans les marchés publics.**

13. Note de la direction des affaires juridiques du Ministère de l'économie, de l'industrie et de l'emploi, 30 octobre 2009

Les associations intermédiaires (AI)

Les AI interviennent le plus souvent en mettant **du personnel à disposition d'entreprises attributaires de marchés publics intégrant une clause sociale** (article 14 du CMP).

Cependant, elles se trouvent contraintes par la loi de lutte contre les exclusions qui limite cette mise à disposition à 480 heures sur 2 ans. Au-delà, c'est généralement une entreprise de travail temporaire d'insertion qui prend le relais.

Il est plus difficile pour une association intermédiaire de répondre directement à un marché public, sauf à passer par un regroupement et être bien organisée. Les collectivités publiques peuvent également les solliciter, plus marginalement, par le biais de l'article 30.

Toutefois, l'absence de culture commerciale et le manque de rigueur financière constatés parfois au sein des associations intermédiaires ainsi que des ateliers et chantiers d'insertion, réduit leur capacité à répondre à un appel d'offres. **Ils éprouvent également une crainte à aller vers les marchés publics liée à l'image qu'ils en ont – ils leur seraient inaccessibles – et à leur propre capacité à y apporter une réponse.**

En résumé

Les OESS peu intégrées au secteur concurrentiel parviennent à trouver leur place dans les marchés publics à condition de le souhaiter et de bénéficier de dispositions législatives favorables.

D'autres structures, intégrées au secteur concurrentiel, ne rencontrent pas ce type de problèmes.

1.2 ...À l'intégration dans le secteur concurrentiel

Les entreprises d'insertion (EI)

Les EI répondent et participent régulièrement à des marchés publics :

- *Directement* : lorsqu'elles peuvent soumissionner à l'ensemble d'un marché public ou, plus fréquemment, lorsque **des lots bien identifiés correspondent à leur secteur d'activité.**
- *Indirectement* en tant que **sous-traitantes**. Dans ce cas de figure, les entreprises leur font appel pour exécuter une partie du marché qui n'entre pas dans leurs activités, le nettoyage par exemple, ou pour satisfaire à une clause sociale.

Qu'elles répondent directement ou non à un marché public, les entreprises d'insertion n'interviennent donc pas forcément dans le cadre de marchés intégrant une clause d'insertion.

Elles sont **intégrées au secteur concurrentiel, maîtrisent la réponse aux appels d'offres** et savent communiquer sur leurs qualités et compétences sans systématiquement évoquer leur spécificité : le salariat de personnes éloignées de l'emploi. Les clauses sociales ne sont donc pas le seul levier qui permette aux EI d'accéder aux marchés publics.

De plus, répondre à un marché avec clause ne procure pas d'avantage concurrentiel aux EI dans la mesure où les soumissionnaires n'ont pas d'autre choix que d'y satisfaire.

Même s'il peut être plus simple pour les EI de répondre à ce type de marchés, de justifier la manière dont elles vont satisfaire à la clause, les entreprises classiques peuvent avoir recours à différentes méthodes pour le faire également : la sous-traitance, les entreprises de travail temporaire d'insertion (ETTI) ou l'embauche directe.

Pour ces raisons, **l'introduction de clauses d'insertion, si elle a permis aux EI de répondre à davantage de marchés publics, n'a pas non plus fait accroître leur activité de façon exponentielle**, surtout pour celles qui étaient déjà bien ancrées sur le territoire.

Les entreprises de travail temporaire d'insertion (ETTI)

Les ETTI **mettent régulièrement du personnel à disposition d'entreprises dans le cadre de clauses sociales**. Elles n'ont pas de difficultés particulières dans l'accès aux marchés publics, si ce n'est la taille de certains marchés pour lesquels il leur est difficile de réaliser la totalité des heures d'insertion prévues par l'appel d'offres.

Le travail temporaire est un milieu que les entreprises connaissent bien et qui recouvre un grand nombre de secteurs d'activité, les ETTI sont par conséquent leur premier choix pour satisfaire à une clause d'insertion ; parfois au détriment des EI moins connues des entreprises.

À l'échelle nationale, **environ 70 % des entreprises classiques voulant satisfaire à une clause d'insertion ont recours à une ETTI.**

Les régies de quartier (RG) et les groupements d'employeurs pour l'insertion et la qualification (GEIQ)

Les RQ et les GEIQ interviennent eux aussi dans le cadre des marchés publics au titre de l'article 14 en **mettant du personnel à disposition des entreprises attributaires de marchés contenant des clauses sociales.**

Globalement, ces structures d'insertion par l'activité économique (EI, ETTI, RQ et GEIQ) sont intégrées au secteur concurrentiel et interviennent régulièrement dans le cadre de marchés publics. **Cette posture économique a facilité leur participation à la commande publique.**

Avec la pratique, il s'avère que répondre à un marché public n'est pas si complexe. Les difficultés qu'elles rencontrent rejoignent donc celles des entreprises classiques.

Les sociétés coopératives et participatives (SCOP)

Les SCOP **ont l'habitude de répondre à des appels d'offres et sont pleinement intégrées au champ concurrentiel.** Elles souhaitent être traitées comme des entreprises classiques et ne revendiquent pas toutes ni leur statut, ni leur appartenance à l'ESS.

Les établissements et services d'aide par le travail (ESAT) et les entreprises adaptées (EA)

Les structures adaptées sont également **entrées dans le jeu concurrentiel et souhaitent être traitées comme des employeurs classiques.** Elles répondent régulièrement à des marchés publics réservés ou contenant des lots réservés mais également à de petits marchés passés en procédure adaptée.

De manière générale, toutes ces organisations, intégrées au secteur concurrentiel, et dont, pour certaines d'entre elles, l'accès aux marchés publics est facilité par les dispositions législatives en faveur du développement durable, ont l'habitude de répondre à des marchés publics.

Elles ne rencontrent pas de difficultés particulières dans l'élaboration de leurs réponses aux appels d'offres sinon celles d'entreprises classiques type PME/TPE, liées au marché, inhérentes aux lois de la concurrence et aux lourdeurs administratives.

Les difficultés les plus couramment évoquées sont les suivantes :

- *La paperasserie* : une réponse à un appel d'offres est lourde à gérer d'un point de vue administratif. Les documents demandés sont **nombreux et varient d'un marché public à un autre.**
- *Le temps* : le corollaire de cette lourdeur administrative est la gestion du temps. Les structures n'ont **pas assez de temps humain à dégager** pour élaborer une réponse à un marché public.
- *Le vocabulaire* : les marchés publics demandent de s'approprier un **vocabulaire spécifique** peu connu des OESS : DC2, DC4...
- *Le cahier des charges* : les structures évoquent les **manques réguliers de clarté et de précision** des cahiers des charges qui compliquent l'élaboration de leur réponse. Plus la demande est vague, plus il leur est compliqué d'y apporter une réponse.

- *Le risque de pénalités* : les marchés publics sont contraignants **et contiennent un risque de pénalités.** Certaines structures vont jusqu'à affirmer qu'il peut être compliqué de se conformer au CMP sans craindre des poursuites judiciaires.
- *La prépondérance du prix* : les marchés publics sont trop centrés sur les prix. Les critères de pondération ne prennent pas encore suffisamment en compte le développement durable (article 53 du CMP). **La mieux-disance est plus compliquée à gérer et comporte plus de risques.** Le meilleur moyen d'enclencher une dynamique de changement serait de rassurer les acheteurs publics d'un point de vue juridique.

En résumé

Les OESS intégrées au secteur concurrentiel sont, pour la plupart, habituées à répondre à des marchés publics et rencontrent des difficultés d'accès équivalentes à celles d'entreprises classiques.

Le positionnement politique des OESS permet de dégager les grandes tendances de leurs pratiques « marchés publics ». D'autres facteurs viennent les nuancer.

2. Des différences selon les secteurs d'activité

Tout comme le positionnement politique des OESS, le secteur d'activité a un impact sur leur accès aux marchés publics. Ainsi, certains secteurs privilégiés par les collectivités publiques (2.1) ont davantage accès aux marchés publics tandis que d'autres rencontrent des difficultés particulières et portent des revendications qui leur sont propres (2.2).

2.1 Des secteurs privilégiés dans le cadre de l'insertion de clauses sociales

Bien que le code des marchés publics ne soit pas limitatif dans ce domaine, **certains secteurs tels que les espaces verts, le bâtiment, les déchets... sont privilégiés par les collectivités publiques qui passent des marchés publics contenant des clauses sociales** ; et ce pour deux raisons :

- D'une part, ces secteurs concernent de *grands volumes horaires et ne demandent pas une grande technicité*. La mobilisation de clauses sociales y est donc plus facile.
- D'autre part, des secteurs tels que le spectacle, le multimédia, la mise sous pli, la blanchisserie... sont *peu connus des acheteurs publics comme pouvant mobiliser des clauses sociales*. Ces derniers ne soupçonnent pas que des SIAE exercent leurs activités dans ces domaines. Le réflexe des donneurs d'ordre, c'est de penser aux clauses sociales pour un lot peinture, pas pour un lot culture.

Ainsi, les collectivités locales passent régulièrement des marchés publics pour l'entretien de leurs chantiers de randonnée mais elles ne pensent pas à utiliser une clause d'insertion pour le lot concernant la signalétique alors que c'est une activité que réalisent des ACI spécialisés dans le domaine du spectacle.

Pour ces raisons, les SIAE des secteurs des espaces verts, du bâtiment, du nettoyage... ont davantage d'opportunités d'accéder aux marchés publics.

En résumé

Le secteur d'activité joue un rôle dans l'accès des OESS aux marchés publics. Les organisations dont les secteurs ne sont pas concernés par les dispositifs législatifs en faveur du développement durable ou peu connus des acheteurs publics ont moins d'opportunités de remporter des marchés.

D'autres secteurs doivent recourir à des moyens différents pour se faire entendre.

2.2 Des revendications propres à certains secteurs d'activité

Certains secteurs d'activité rencontrent leurs propres difficultés d'accès aux marchés publics.

La création

Dans le domaine de la création, **les acteurs considèrent que les acheteurs publics se montrent trop exigeants au stade de l'appel d'offres**. Les structures se retrouvent à devoir proposer une réflexion stratégique voire des éléments de création qui non seulement ne leur sont pas rémunérés mais leur occasionnent des coûts importants surtout quand le marché n'est pas remporté.

Par ailleurs, les critères sont tellement subjectifs (référence, pertinence de la création...) que les structures ont peu de recours juridiques pour contester les choix des acheteurs publics. Pour ces raisons, certaines d'entre elles **se retournent vers le secteur privé avec qui elles considèrent qu'il est plus facile de travailler**, d'autant plus qu'il est possible de fidéliser la clientèle.

Les acteurs de la création, portés en Bretagne par l'Agraf (collectif des agences et graphistes) et l'union des conseils en communication (UCC) Ouest, portent donc des revendications spécifiques à leur secteur d'activité.

L'Agraf, voix des professions des secteurs de la communication et de la création auprès des pouvoirs publics

Collectif des agences et graphistes, l'Agraf a pour but de mieux faire connaître les professions des secteurs de la communication et de la création (agences de communication, graphistes, photographistes, agences web, studio d'exé) et de faire entendre leur voix auprès des collectivités.

Considérant que la multiplication des appels d'offres et parfois le manque de reconnaissance de ces métiers aboutissent à des abus qui pourraient être évités, il prône :

- Une *sélection limitée* de candidats
- La remise d'un *cahier des charges précis*
- La *connaissance d'un budget estimatif*
- La *présentation des créations devant un jury*
- Une *indemnisation pour les candidats qui ne sont pas retenus*

Pour plus d'informations :
www.lagraf.fr

L'éducation populaire

De l'avis d'une grande majorité des structures du secteur de l'éducation populaire, l'éducation n'est pas une marchandise et ne devrait pas être soumise à la logique concurrentielle. Seulement, pour des raisons budgétaires, une partie d'entre elles se trouvent contraintes d'y répondre ce qui entraîne quelques difficultés :

- *Le manque de financements pour les activités n'entrant pas dans le cadre des marchés publics* : afin de remporter des marchés publics, les structures développent de nouveaux services mais avec la logique de marché, elles se retrouvent sans financements pour leurs activités historiques.
- *Les tensions entre salariés et bénévoles* : les salariés basculent plus facilement vers les marchés publics car ils tiennent à conserver leur emploi tandis que les bénévoles gardent pour seul objectif le projet associatif.

Ces difficultés sont également présentes dans d'autres secteurs du monde associatif tels que le social, le médico-social ou l'environnement.

En résumé

Certains secteurs d'activité délaissés par les acheteurs publics rencontrent des difficultés supplémentaires d'accès aux marchés publics. Les organisations de ces secteurs se regroupent pour porter leurs revendications.

Pour ces OESS ou secteurs d'activité peu connus des acheteurs publics, communiquer sur leurs valeurs, compétences et savoir-faire auprès des donneurs d'ordre pourrait permettre :

- *Aux acheteurs publics* : d'adapter leurs marchés en fonction des réalités locales.
- *Aux OESS* : d'avoir davantage l'opportunité de répondre à des marchés publics.

Par ailleurs, un rappel des modes de contractualisation possibles entre OESS et collectivités publiques pourrait éviter des confusions dans le choix entre appel à projets et marché public ou entre subvention et marché public.

Le marché public n'est pas le seul mode de contractualisation possible entre OESS et collectivités publiques. Seulement, choisir le mode adéquat à la fois pour les collectivités et les OESS n'est pas toujours évident. Un outil de présentation de l'ensemble des modes de contractualisation permettrait donc de clarifier ces relations.

À titre d'exemple, le REEB a en projet la création d'une plaquette informative sur le partenariat et les relations contractuelles entre collectivités publiques et associations du secteur de l'environnement.

Dernier facteur influent sur l'accès des OESS aux marchés publics : leur taille.

3. Des difficultés plus importantes pour les petites structures

Manque de temps (3.1) et concurrence trop importante (3.2), les petites structures éprouvent des difficultés supplémentaires à s'imposer dans le champ des marchés publics, et ce d'autant plus qu'elles sont peu professionnalisées.

Les petites organisations n'ont pas de temps à consacrer à des marchés qu'elles n'ont aucune garantie de remporter notamment du fait d'une concurrence trop importante.

3.2 Une concurrence accrue synonyme de découragement

Barrière à l'entrée des structures les moins enclines à y répondre, **la concurrence se révèle être un réel frein dans l'accès des petites OESS aux marchés publics.**

Dans le secteur du bâtiment notamment, les SCOP de moins de 30 salariés se désintéressent des marchés publics car ils concernent le plus souvent de gros chantiers dont les prix sont tirés vers le bas du fait de la présence sur le marché de très grosses entreprises et de la moindre prise en compte de la mieux-disance par les acheteurs publics.

Les marges n'étant pas réellement intéressantes, les SCOP du BTP qui ne peuvent pas jouer sur les volumes ne trouvent donc pas leur intérêt à répondre à des appels d'offres et préfèrent rester sur des marchés privés dont elles maîtrisent les dimensions économique et organisationnelle.

Les petites SCOP d'autres secteurs tels que la communication ou le graphisme, en revanche, sont en mesure de concurrencer les entreprises classiques présentes sur le marché qui sont de taille équivalente.

3.1 Un manque de temps entraînant une méconnaissance des marchés publics

Cité régulièrement par les structures comme un des freins à leur accès aux marchés publics, **le manque de temps représente une difficulté majeure pour les plus petites d'entre elles.** Cette impossibilité à dégager suffisamment de temps pour les marchés publics se fait sentir à différents niveaux :

- *La veille* : réaliser une veille des marchés publics suppose de pouvoir y consacrer un minimum de temps, ne serait-ce que pour **effectuer un tri dans les alertes reçues par mail.** Les petites structures n'ont pas les moyens humains suffisants pour le faire.

- *La formation* : pour nombre de petites organisations, les marchés publics s'imposent depuis quelques années comme un nouveau mode de contractualisation. Or, ils demandent une certaine expertise. Là aussi, **il est difficile pour les petites OESS de prendre le temps de se former à ces questions.** Corollaires du manque de temps, **les défauts de technicité et d'ingénierie** freinent également les petites OESS dans leur accès aux marchés publics.
- *L'élaboration d'une réponse* : répondre à un appel d'offres, surtout lorsque les structures n'y sont pas habituées, demande du temps pour **réunir les documents nécessaires, s'approprier le jargon administratif...**

En résumé

Les petites structures manquent de temps pour s'investir totalement dans des procédures « marchés publics ».

Néanmoins, de manière générale, les OESS de tous les secteurs, du fait de leur petite taille, éprouvent des difficultés à se montrer compétitives car elles ne disposent pas de **suffisamment de trésorerie, ne supportent pas les délais de paiement, ont une moindre latitude dans l'ajustement de leurs plannings, ne réalisent pas assez d'économies d'échelle...** En outre, elles ne sont pas toujours en mesure de répondre à un marché ou à un lot dans son ensemble.

En résumé

Trop importante, la concurrence décourage les petites organisations de s'engager dans la voie des marchés publics.

Ces petites OESS, comme d'autres plus importantes, mutualisent peu leurs pratiques. Pourtant, cela pourrait leur permettre de :

- *Partager leurs expériences.*
- *Gagner du temps...*
- *Accéder à des marchés publics auxquels elles ne peuvent pas répondre seules (via le regroupement, à l'instar des ESAT d'Ille-et-Vilaine).*

Par ailleurs, par manque de temps, les OESS pratiquent rarement une veille. Le plus souvent, elles connaissent e-mégalis et consultent le site (sans forcément être abonnées aux alertes) ainsi que les journaux locaux mais n'ont pas mis en place une veille régulière dans leur structure. Elles peuvent donc passer à côté d'opportunités.

De plus, les alertes ne répondent que partiellement aux problèmes de la veille : en mettant des critères trop larges, il y a le risque de recevoir une liste trop importante de marchés et en mettant des critères trop restrictifs, celui de passer à côté d'opportunités. Un deuxième tri est donc nécessaire.

Le manque de temps n'est pas la seule explication. De manière générale, les structures sont directement informées par les collectivités publiques lorsqu'un marché public susceptible de les intéresser paraît. Elles ne jugent donc pas utile de mettre en place une veille.

Cela vaut pour les structures ancrées sur le territoire, qui ont une certaine notoriété, une bonne visibilité. Seulement, les autres structures, moins bien repérées, ou récemment créées doivent savoir où et comment trouver l'information.

Les ESAT d'Ille-et-Vilaine, se regrouper pour apporter une réponse appropriée

Un marché public pour l'entretien d'espaces verts sur l'ensemble du département est passé par le Conseil général d'Ille-et-Vilaine. Le secteur d'activité visé par le marché est susceptible d'intéresser des ESAT mais comment, au vu de leur implantation et de leurs effectifs, couvrir l'ensemble du territoire géographique décrit par le cahier des charges ?

Encouragés par la collectivité publique qui souhaitait traiter avec un interlocuteur unique, plusieurs ESAT du département ont décidé de se regrouper afin d'apporter une réponse appropriée à ce marché et finalement le remporter ; ce qui ne leur aurait pas été possible de manière individuelle.

Le regroupement est donc un moyen pour les organisations d'accéder à de nouveaux marchés en favorisant l'interconnaissance entre structures qui ne travaillent pas nécessairement dans le même secteur d'activité.

Conclusion

L'accès des organisations de l'Économie sociale et solidaire aux marchés publics varie tant en fonction de facteurs externes, principalement liés à la **volonté politique des acheteurs publics** d'intégrer le développement durable dans leurs pratiques quotidiennes, que de facteurs internes, tenant pour l'essentiel au **positionnement politique qu'adoptent les OESS vis-à-vis du secteur concurrentiel**.

Ces éléments viennent définir le rapport que les OESS entretiennent avec les marchés publics : rejet, crainte, indifférence, habitude... Les pratiques, comme les connaissances ou les compétences des OESS en matière de marchés publics, sont variées et reflètent la diversité de l'Économie sociale et solidaire.

De manière générale, néanmoins, trois types d'OESS peuvent être distinguées :

- Les OESS qui *ne souhaitent pas intégrer la réponse aux appels d'offres dans leur mode de fonctionnement*.
- Les OESS *rompues à la pratique des marchés publics et peu en demande d'accompagnement* mais dont une augmentation du recours des collectivités publiques aux dispositifs législatifs en matière de développement durable dans la rédaction de leurs appels d'offres pourrait accroître les opportunités de remporter des marchés.
- Les OESS *peu habituées à pratiquer ce nouveau mode de contractualisation et en attente d'accompagnement sur le sujet*.

Cette troisième catégorie d'OESS éprouve des difficultés à s'imposer dans le champ de la commande publique mais **ces dernières ne sont pas spécifiques à l'Économie sociale et solidaire et peuvent, pour la plupart, être surmontées**, soit par la mise en place d'accompagnements complémentaires des dispositifs existants, notamment dans le domaine de la veille ou du regroupement, soit par une meilleure visibilité de ces derniers.

Identifiées depuis les pratiques des acteurs sur le territoire breton, les fiches présentées à la fin du document proposent un certain nombre d'actions concrètes dans l'objectif de dépasser ces obstacles et, finalement, de permettre **l'amélioration de l'accès des organisations de l'Économie sociale et solidaire aux marchés publics**.

Ces fiches actions ont été réalisées à destination des collectivités publiques, des organisations de l'Économie sociale et solidaire, des têtes de réseaux... Et chacun de ces acteurs doit pouvoir **s'en emparer, se les approprier, être moteur de leur mise en œuvre**.

Par ailleurs, bien que pensées dans le cadre des marchés publics, elles ont également **vocation à être transposées aux achats des entreprises privées**.

Enfin, à l'horizon 2013, la future loi sur l'Économie sociale et solidaire devrait prévoir des mesures pour que l'ESS puisse **se battre à armes égales avec les entreprises « classiques »** ; ce qui se traduira probablement par une **modification ou une simplification du code des marchés publics**, notamment dans les critères d'attribution des contrats.

L'objectif reste le même : **permettre aux organisations de l'Économie sociale et solidaire de mieux accéder à la commande publique**.

Objectif Marchés publics

Propositions d'actions

<p>LA STRATÉGIE RÉGIONALE DE DÉVELOPPEMENT DE L'ESS PUBLIÉE EN 2012 (CF. BIBLIOGRAPHIE) POSAIT COMME OBJECTIF D'ÉCLAIRER LA QUESTION DE L'ACCÈS DES OESS AUX MARCHÉS PUBLICS, ET DE DÉFINIR UN PLAN D'ACTIONS AD HOC.</p> <p>UN CERTAIN NOMBRE D'IDÉES ONT ÉMERGÉ LORS DU TRAVAIL D'ÉTUDE. ELLES ONT PROPOSÉES CI-APRÈS SOUS FORME DE FICHES-ACTIONS.</p>	<p>Des outils de sensibilisation aux marchés publics pour les organisations de l'ESS 38</p> <p>Des formations aux marchés publics à destination des organisations de l'ESS..... 39</p> <p>Un accompagnement des organisations de l'ESS sur le thème des marchés publics 40</p> <p>Une vitrine en ligne pour les organisations de l'ESS..... 41</p> <p>Des outils de sensibilisation à l'ESS..... 42</p> <p>Un réseau de ressources consacré aux marchés publics..... 43</p> <p>Le regroupement des organisations de l'ESS pour répondre à des marchés publics 44</p> <p>La mise en place d'une veille des marchés publics au sein des réseaux et des organisations de l'ESS 45</p>
---	--

Des outils de sensibilisation aux marchés publics pour les organisations de l'ESS

Objectifs :

- Démystifier les marchés publics
- Informer les OESS qui ne connaissent pas les marchés publics
- Faire connaître les dispositifs d'accompagnement
- Diminuer les contraintes administratives liées aux marchés publics

Résultats attendus :

- Les OESS :
 - savent ce qu'est un marché public
 - savent où trouver information et aide
 - rencontrent moins de difficultés administratives dans leur réponse à un appel d'offres
 - voient le temps d'élaboration de leurs réponses diminuer

Actions :

- **Outil de communication sur les marchés publics :**
 - définition, avantages, inconvénients...
 - démarches, délais...
- **Outil de présentation des dispositifs d'information et d'accompagnement**
- **Kit « marchés publics » :**
 - aspects administratifs
 - aspects juridiques

Des formations aux marchés publics à destination des organisations de l'ESS

Objectifs :

- Développer les connaissances des OESS sur les marchés publics



Résultats attendus :

- Les OESS savent :
 - décrypter un appel d'offres
 - à quels types d'appels d'offres elles peuvent répondre
 - répondre à un marché public (dématérialisation notamment)



Actions :

- Les formations intègrent :
 - des conseils techniques et administratifs
 - des exemples d'appels d'offres
 - des exemples de réponses à des appels d'offres

Un accompagnement des organisations de l'ESS sur le thème des marchés publics

Objectifs :

- Démystifier les marchés publics
- Favoriser la rencontre entre structures et collectivités habituées des marchés publics et OESS méconnaissant les marchés publics
- Développer les compétences techniques des OESS
- Aider les OESS à rédiger une réponse qui pourrait leur permettre de remporter des marchés

Résultats attendus :

- Les OESS :
 - savent ce que peuvent leur apporter les marchés publics
 - prennent conscience que les marchés publics ne leur sont pas inaccessibles
 - élaborent des propositions qui répondent aux cahiers des charges des acheteurs publics
 - peuvent répondre seules à des marchés publics

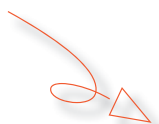
Actions :

- **Organisation de rencontres/témoignages avec :**
 - des structures qui ont remporté des marchés publics
 - des acheteurs publics
- **Accompagnement des réseaux et inter-réseaux sur les aspects administratifs (soutien technique)**

Une vitrine en ligne pour les organisations de l'ESS

Objectifs :

- Se faire connaître et reconnaître
- Permettre l'adaptation des marchés publics aux OESS du territoire



Résultats attendus :

- Les collectivités publiques et les entreprises :
 - ont accès en ligne aux descriptifs des OESS de leur territoire
 - connaissent les OESS de leur territoire
- Les collectivités publiques :
 - adaptent leurs marchés aux OESS de leur territoire



Actions :

- **Présentation en ligne de l'offre ESS bretonne** ¹⁴
- **Recensement de l'offre de services** ¹⁵
- **Création d'un annuaire régional des OESS (activités et services)**

14. En cours à Boutique Solidaire Bretagne

15. Projet de Réso solidaire sur Rennes

Des outils de sensibilisation à l'ESS

Objectifs :

- Se faire connaître et reconnaître
- Valoriser son statut et ses valeurs
- Démontrer son professionnalisme et son savoir-faire
- Favoriser le dialogue entre acheteurs publics et OESS
- Approfondir les connaissances des collectivités publiques sur les modes de contractualisation possibles avec les OESS
- Ouvrir les marchés publics et les clauses d'insertion à de nouveaux secteurs d'activité

Résultats attendus :

- Les donneurs d'ordre et les entreprises :
 - savent ce qu'est l'Économie sociale et solidaire
 - identifient les secteurs d'activité et types de structures appartenant à l'ESS
- Les collectivités publiques :
 - connaissent les dispositifs à leur disposition pour contracter avec les OESS
 - connaissent les OESS de leur territoire et savent quels types de réponses elles peuvent apporter à leurs appels d'offres
 - sont convaincues de leurs professionnalisme et savoir-faire
 - sont en capacité d'adapter leurs marchés aux réalités du territoire
 - savent que juridiquement rien ne les oblige à cantonner l'utilisation de clauses sociales et environnementales à quelques secteurs
 - passent des marchés dans de nouveaux secteurs

Actions :

- **Création d'outil(s) / plaquette(s) :**
 - sensibilisation à l'ESS (valeurs, statuts, particularités...)
 - modes de contractualisation entre pouvoirs publics et OESS
 - brochures sectorielles d'information de l'offre des OESS bretonnes
 - *brochure sur les services « atypiques » proposés par les structures de l'IAE et du handicap bretonnes*¹⁶
- **Organisation de journées d'immersion pour les collectivités publiques et les entreprises au sein de SIAE et de structures adaptées**
- **Organisation de rencontres offre/demande**¹⁷

16. Projet Boutique Solidaire Bretagne

17. Projet Boutique Solidaire Bretagne

Un réseau de ressources consacré aux marchés publics

Objectifs :

- Développer des compétences
- Mutualiser des connaissances
- Partager des expériences

Résultats attendus :

- Les OESS :
 - disposent d'espaces virtuel et réel où trouver toutes les informations dont elles ont besoin : outils, guides, exemples de dossiers de réponses...
 - sont mieux armées pour répondre aux marchés publics
 - bénéficient des expériences positives des autres OESS
 - repèrent les mauvaises expériences pour éviter de les reproduire

Actions :

- **Réseau de ressources virtuel en 2 parties :**
 - extranet : accès à des outils, des guides...
 - intranet : conseils aux OESS, dossiers de réponses...
- **Réseau de ressources réel avec l'organisation de *temps collectifs*¹⁸ permettant :**
 - d'informer des structures n'ayant jamais répondu à un appel d'offres
 - d'échanger sur les pratiques : ce qui a fonctionné, ce qui n'a pas fonctionné
 - de partager des dossiers de réponses aux marchés publics

Le regroupement d'organisations de l'ESS pour répondre à des marchés publics

Objectifs :

- Diminuer la concurrence entre OESS
- Être davantage concurrentiels face aux entreprises classiques
- Répondre à des marchés plus importants ou non allotis
- Gagner du temps
- Développer et encourager les relations sur les territoires

Résultats attendus :

- Les OESS :
 - s'associent pour construire des réponses communes aux appels d'offres
 - ne passent à côté d'aucune opportunité
 - comprennent l'importance de s'impliquer dans les réseaux, dans la dynamique territoriale

Actions :

- **Mise en relation des OESS intéressées par le regroupement**
- **Création d'un espace de rencontre pour le regroupement**
- **Implication des OESS sur leur territoire :**
 - groupes de travail
 - conférences...

La mise en place d'une veille des marchés publics au sein des réseaux et des organisations de l'ESS

Objectifs :

- Mettre en place un système d'alerte
- Repérer les marchés publics « intéressants »
- Anticiper les évolutions législatives

Résultats attendus :

- Les OESS :
 - mettent en place une veille sur les marchés publics
 - ne passent à côté d'aucune opportunité
 - ont connaissance des évolutions législatives, les anticipent et s'y adaptent

Actions :

- **Veille des OESS et des réseaux de l'ESS pour leurs adhérents**
Exemple : le réseau des pôles effectue une veille pour les pôles de développement de l'ESS (sectorielle ? géographique ?)
- **Formation à l'usage d'e-mégalis : utilisation du site, système d'alertes...**

Ressources

Articles	47
Colloques – Conférences	47
Contributions	48
Guides	49
Études	49
Lettres	50
Ouvrage	50
Textes de droit	50
Sites internet	51

Articles

Abrioux F.,

« Les relations entre associations et collectivités : vers quel avenir ? Introduction ».

Management & Avenir, n°40, octobre 2010, p. 186-204

CPCA,

« Marché et appel d'offres ».

La Vie associative, n°12, octobre 2009, p. 20-23

Demoustier D. et Richez-Battesti N. (dir),

« Introduction. Les organisations de l'économie sociale et solidaire : gouvernance, régulation et territoire ».

Géographie, économie et société, Vol. 12, janvier 2010, p.5-14

Le Floch S. (FNARS),

« La dimension sociale dans les marchés publics ».

Supplément de la Gazette, n°97, octobre 2010

LE BRIS M.,

« Placement à l'extérieur : les associations rejettent le recours aux appels d'offres ».

Actualités Sociales Hebdomadaires, n°2765, juin 2012

Morand P-H.,

« Accès des PME aux marchés publics : allotissement ou groupement ? ».

Économie publique/Public economics, n°10, janvier 2002

Sédrati-Dinet C.,

« Commande publique : les associations face au marché, l'impasse ? ».

Actualités Sociales Hebdomadaires, n° 2606, avril 2009, p. 24-27

Clavancier B., Tur L., Dupont J.P., Adda J., Gagnerot E.,

Dossier **« Commande publique : les dommages collatéraux ».**

Juris associations, n°396, avril 2009, p.14-27

Colloques - Conférences

CRAJEP Rhône-Alpes,

« Acteurs de l'Éducation populaire : des subventions au marché public – Compte-rendu de la matinée de rencontre du CRAJEP Rhône-Alpes sur le mode de contractualisation entre les associations et les collectivités ».

1^{er} juillet 2009

Direction des Affaires Juridiques, OEAP,

« Colloque sur le développement des clauses sociales dans la commande publique ».

17 octobre 2008

Ghekiere L. (collectif SSIG),

« Europe et directive service ».

diaporama de la conférence-débat organisé par Réso Solidaire, 20 septembre 2010

Ressources

Contributions

Chantier école, CNLRQ, CNEI, Coorace, FNARS,
« Réponse des réseaux français d'entreprises sociales d'insertion à la consultation sur la modernisation de la politique de l'UE en matière de marchés publics »,
 2011

CNAR Environnement,
« Étude argumentaire sur le partenariat et les relations contractuelles entre les associations d'environnement et les pouvoirs publics – Retours d'expériences, analyse des pratiques et propositions pour sécuriser les partenariats »,
 2008

CNVA,
« La consolidation des relations contractuelles entre les pouvoirs publics et les associations »,
 2005

Communauté urbaine Nantes Métropole, membres du CJD Nantes-Atlantique,
« Vers la performance globale de la commande publique – Propositions pour développer l'achat responsable »,
 2011

CPCA,
« Marchés publics – contribution de la CPCA »,
 2012

REEB,
« Argumentaire Partenariat entre associations et pouvoirs publics »,
 2012

Réseau Commande Publique,
« Favoriser l'accès des PME à la commande publique – Propositions du Réseau Commande Publique »,
 2011

Le Labo de l'Économie Sociale & Solidaire,
« 50 propositions pour changer de cap »,
 2009, p.69-70

Salères Caroline,
« Les associations de solidarité face aux logiques de mise en concurrence »,
 Position politique de l'UNIOSS,
 2009

UNIOSS, Citoyens et Justice, Chantier école, FARAPEJ,
« Notes techniques et pistes de réflexion »
 sur le mode de contractualisation de la mesure de placement à l'extérieur,
 2012

CRES Bretagne,
« Changer d'échelle : Stratégie régionale de développement de l'ESS »
 2012

Guides

Alliance Villes Emploi,
« Clauses sociales et promotion de l'emploi dans les marchés publics – Guide en direction des donneurs d'ordre »,
 Actes de la journée du 5 février 2007, 2007

Alliance Villes Emploi,
« Guide de la Clause sociale, Deuxième édition – décembre 2011 »,
 Guide en direction de l'ensemble des acteurs du dispositif, 2011

Bezaçon X., Cucchiari C., Cossalter P.,
Le guide la commande publique,
 Paris, Le Moniteur, 2007

Caneva,
« Guide pratique : répondre aux marchés publics par voie électronique – Présentation étape par étape de la réponse aux marchés publics sur les principales plateformes de dématérialisation »,
 2012

CNLRQ,
« Guide d'utilisation de la commande publique. Pour une politique d'achat socialement responsable »,
 3^{ème} édition, 2011

Conseil général d'Ille-et-Vilaine,
« Guide pour une commande publique responsable »,
 2011

Conseil Supérieur de l'Ordre des Experts-Comptables,
« Mode d'Emploi : comment répondre concrètement à un marché public ? »,
 janvier 2009

Conseil Supérieur de l'Ordre des Experts-Comptables,
« Guide pratique pour la réponse des PME à la commande publique »,
 2012

Le Floch S. (FNARS),
« Quelle contractualisation entre les associations et les collectivités publiques ? Entre partenariat et prestation de services : un Guide pratique à destination des associations de lutte contre l'exclusion. Subventions, marchés publics, appels à projets, clauses d'insertion... »,
 2011

MEDEFI,
« Faciliter l'insertion de clauses sociales dans les marchés publics »,
 2011

Ministère de la Santé, de la Jeunesse et des Sports,
« La subvention publique, le marché public et la délégation de service public – Mode d'emploi »,
 2006

OEAP,
« Commande publique et accès à l'emploi des personnes qui en sont éloignées »,
 2010

OEAP,
« Les clauses sociales dans les partenariats public-privé »,
 2012

Études

AFPA transitions, CDIAE,
« État des lieux de l'utilisation des clauses sociales par les SIAE »,
 2011¹⁹

Bastide J.,
« L'intégration des entreprises de l'Économie Sociale et Solidaire dans les marchés publics »,
 2011

DGEFP, Avise,
« Le programme national d'accompagnement de l'offre d'insertion – Présentation des enjeux, des modalités pratiques et des aspects juridiques »,
 2010²⁰

Gouvernement du Grand-Duché de Luxembourg,
« Quel cadre public pour faciliter l'accès des entreprises de l'économie sociale aux marchés publics ? »,
 2011

Marival C.,
« Quels effets de l'action publique sur les formes d'entrepreneuriat dans l'ESS ? Le cas des associations du secteur social et médico-social »,
 2008

Marival C. et Vallade D. (dir.),
« Éléments pour une mise en perspective des rapports entre associations de solidarité et pouvoirs publics »,
 2008

MEDEFI,
« Valorisation de l'insertion par l'activité économique »,
 2009

19. Source : C2RA (documentation DLA)

20. Ibid

Ressources

MEFPI,

« **Fiches techniques** », « **ateliers** »,
« **panorama des SIAE** »,
2009 à 2012

OEAP,

« **Le recensement des marchés publics en 2009** »,
2010

OEAP,

« **Le recensement des marchés publics – Exercice 2010** »,
2011

Saussier S.,

« **L'accès des PME aux marchés publics : une analyse économique** »,
2009

UNIOPSS,

« **Économie sociale et solidaire : du bon usage des marchés publics** »,
2010

Vivien A.,

« **Commande publique : un outil associatif ?** »,
2008

Lettres

Aric,

« **Économie sociale et solidaire et collectivités locales : du bon usage des marchés publics** »,

La lettre de l'Aric, n°217,
janvier/février 2010, p. 16-17

CRES des Pays de la Loire,

« **SSIG, marchés publics** »,

La lettre de veille de la CRES, n°1,
octobre 2009

CRES des Pays de la Loire,

« **SSIG, marchés publics** »,

La lettre de veille de la CRES, n°2,
février 2010

OEAP,

« **L'achat public durable en 2010** »,

La lettre de l'OEAP, n° spécial,
octobre 2011

OEAP,

« **Spécial recensement des marchés publics 2010** »,

La lettre de l'OEAP, n°24,
avril 2012

Textes de droit

Circulaire du 18 janvier 2010 relative aux relations entre les pouvoirs publics et les associations : conventions d'objectifs et simplification des démarches relatives aux procédures d'agrément

Code des marchés publics
(édition 2006)

Code général des collectivités territoriales
(édition 2009)

Décret n° 2009-193 du 18 février 2009 relatif aux modalités d'application de l'article 26 de la loi n° 2008-776 du 4 août 2008 de modernisation de l'économie pour la passation des marchés publics de haute technologie avec des petites et moyennes entreprises innovantes

Décret n° 2011-1853 du 9 décembre 2011 modifiant certains seuils du code des marchés publics

Loi n° 2003-710 du 1 août 2003 d'orientation et de programmation pour la ville et la rénovation urbaine, article 10

Ouvrage

Schiesser P. et Cantillon G. (dir.),

« **L'achat public durable** »,

Paris, *Le Moniteur*,
2007

Sites internet (liste non exhaustive)

De nombreux sites internet mettent en ligne des guides, des fiches pratiques, des outils, des annuaires... à destination des acheteurs publics et des potentiels soumissionnaires.

SITES INTERNET RESSOURCES

www.achatsresponsables.com	portail d'échange pour les collectivités
www.ademe.fr	outils, informations...
www.boutique-solidaire-bretagne.com	guide web pour des achats responsables en Bretagne
www.cci.fr	fiches outils, guides, sites de référence...
www.economie.gouv.fr	règlementation générale, formulaires, guides de l'OEAP...
www.ess-bretagne.org	portail de l'Économie sociale et solidaire en Bretagne
www.eurosig.eu	site ressources sur les services publics en Europe
www.handeco.org	recensement des EA et des ESAT
www.maisonemploi-stbrieuc.com	fiches techniques, panorama des SIAE, articles du CMP
www.marche-public.fr	sources documentaires, conseils pratiques
www.marchespublicspme.com	guides, fiches pratiques, boîte à outils
www.medefi.fr	fiches pratiques, fiches des SIAE du Pays de Redon
www.obsar.asso.fr	observatoire des achats responsables
www.oseo.fr	fiches pratiques, témoignages, agenda... pour les PME
www.patrickloquet.fr	notes d'analyses, textes de référence, outils pratiques...
www.portail-iae.org	portail de l'insertion par l'activité économique
www.reseaugrandouest.fr	comptes-rendus, forum de discussion pour les adhérents...
www.socialement-responsable.org	annuaire des SIAE, information sur l'achat responsable...
www.unea.fr	annuaire des entreprises adaptées
www.ville-emploi.asso.fr	annuaire des facilitateurs, bonnes pratiques, espace juridique
www.vita-ressources.org	méthodes, outils pratiques...

ANNONCES MARCHÉS PUBLICS ET PLATEFORMES DE DÉMATÉRIALISATION

www.boamp.fr	bulletin officiel des annonces de marchés publics
www.e-megalisbretagne.org	marchés publics électroniques bretons
www.eur-lex.europa.eu	journal officiel de l'Union Européenne
www.marches-publics.gouv.fr	plate-forme des achats de l'État
www.marchesonline.com	accès centralisé aux appels d'offres français
www.ouestmarches.com	marchés publics et privés de l'Ouest



Annexes

Méthodologie.....	53
Liste des participants.....	54
Table des sigles.....	56

Méthodologie

L'étude s'est basée sur :

Une bibliographie :

relativement peu fournie dans la mesure où peu de travaux ont été menés sur la question de l'accès aux marchés publics des OESS. Il n'existe, par ailleurs, aucune donnée chiffrée sur la Bretagne.

Des entretiens exploratoires qui ont permis de rencontrer :

- Des *collectivités publiques* qui se sont exprimées sur leur vision de l'ESS dans les marchés publics et leurs pratiques en matière de développement durable.
- Un *réseau de collectivités publiques* qui a fait part des pratiques des collectivités publiques de l'Ouest dans les domaines de l'achat public responsable et de la mutualisation.
- Des *têtes de réseaux ESS* qui ont évoqué leur vision des marchés publics, les pratiques de leurs adhérents et des éléments méthodologiques pour la suite de l'étude.

Un atelier consacré aux marchés publics :

qui a rassemblé des acteurs publics ainsi que des organisations de l'ESS et des têtes de réseaux ESS. Il a été l'occasion de présenter les premiers éléments de diagnostic de l'étude afin d'en discuter avec les participants et d'entamer la réflexion sur les pistes d'action envisageables pour améliorer l'accès aux marchés publics des OESS.

Des entretiens téléphoniques avec :

- Des acteurs publics : des facilitateurs ont apporté leur éclairage sur les pratiques « marchés publics » des acheteurs publics et des SIAE.
- Des OESS qui ont décrit leurs pratiques dans le domaine des marchés publics et les pistes d'action envisageables pour leur en améliorer l'accès.

Des groupes de travail :

qui avaient pour objectif l'identification de pistes d'action visant à l'amélioration de l'accès aux marchés publics des organisations de l'ESS.

Chaque groupe devait travailler sur une problématique identifiée et des ébauches de fiches actions réalisées suite aux entretiens dans le but d'élaborer les fiches actions devant être présentées dans ce document. Les échanges devaient avoir lieu par mail.

Seulement, ce travail n'a pas mobilisé les acteurs, il a donc été décidé de le reconduire, sous une autre forme, à l'occasion de la restitution de l'étude.

Une restitution

Cette restitution a eu lieu le 18 octobre 2012 de 14 à 17 heures. Au cours de cet après-midi, 3 groupes, composés de représentants des pouvoirs publics, d'acteurs et de réseaux de l'ESS, ont travaillé sur :

- L'ajout, la suppression, la modification d'une ou plusieurs fiches actions
- La priorisation des fiches actions
- L'identification des acteurs concernés par la mise en œuvre du plan d'action

Liste des participants

Ils ont participé à la réalisation de cette étude :

NOM	PRÉNOM	STRUCTURE
AMAUGER	Isabelle	Elan Créateur
AMEDRO	Mélanie	CG29 - DILE
AUBREE	Pascal	FR CIVAM
BOURBIGOT	Sylvie	Conseil général des Côtes d'Armor
BOURGEON	Laurent	CAT Armor
BRIAND	Béatrice	Fédération des centres sociaux et socioculturels de Bretagne
BUSSON	Alain	Rennes Métropole
CADIO	Mélanie	E2S Pays de Vannes
CAILLER	Tristan	Brest Métropole Océane
CARTIEAUX	Claire	CADES
CASTEL	Jean	Diverses
CLERAN	Gilbert	Études et Chantiers
COUELLE	Jean-Jacques	UREI Bretagne
DAMERON	Gilles	UREI Bretagne
DAVY	Catherine	Conseil général d'Ille-et-Vilaine
DESGRIS	Anne-Laure	Oxalis-Cerise
DIVERRES	Isabelle	Prévadiès
DUVAL	Xavier	Fédération des SCOP du BTP
FAIVRE	Céline	e-mégalis / Breizh Small Business Act
FORTIN	Laurence	Conseil régional de Bretagne
FOURNIL	Emmanuelle	Boutique Solidaire Bretagne
FRENEAT	François	URSCOP
FRIBURG	Pascal	CHANTIER école Bretagne
GAUTHIER	Guillaume	Coorage
GIRARD	Damien	Ville de Lorient
GOUEZEL	Alain	Saint-Brieuc Agglomération
GUILBERT	Anna	CRES Pays de la Loire
GUILLAUME	Jocelyne	UT 35 DIRECCTE
GUITTON	Christian	ESAT La Mabilais
HERVE	Gwenaél	Réso Solidaire (DLA)
HOSTIN	Élodie	DIRECCTE
HOUBART	Sophie	REEB
JAMBET	Julien	C2Sol

NOM	PRÉNOM	STRUCTURE
LATRY	Erell	Conseil général des Côtes d'Armor
LAURENT	Mikael	BRUDED
LE COQ	Bertrand	Appaloosa
LE GALL	Thierry	NSI Propreté
LE GUEN	Olivier	ESAT Les Genêts d'Or Landivisiau
LE SCORNET	Yvon	UBAPAR
LE TELLIER	Anne	Conseil général d'Ille-et-Vilaine
LE TURNIER	Christian	Compagnons Bâtisseurs Bretagne
LE ROUX	Gwenaël	Réseau Grand Ouest
LIPS	Marie-Martine	CRES Bretagne
LOUIS	Cristophe	Les Francas
MANSOUR	Bachir	Relais Emploi de Bruz
MARTIN	Émilie	URIOPSS
MERAND	Bernard	CRES Bretagne
MERCIER	Christine	Conseil régional de Bretagne
PERIANE	Martin	CAT Armor Saint-Malo
PIERSON	Michèle	E2S Pays de Vannes
PILVEN	Adeline	Maison de l'Emploi de Saint Brieuc
PIPLIN	Yoann	ARESAT
POTEL	Marc	Caisse d'Épargne Bretagne Pays de la Loire
PRAUD	Jean-Yves	Conseil général d'Ille-et-Vilaine
PREVERT	Gwénola	CPIE Val de Vilaine
RENAUD	Fabien	Lever le Rideau
ROBIN	Mathieu	Caisse des dépôts et consignations
ROSSET	Fabienne	DIRECCTE
ROULLE	Patrick	Relais Emploi de Bruz
ROUSSET	Emmanuelle	Réso solidaire
SIMONNET	Julien	CPA
SOUDEE	Noa	ADESS Pays de Brest
SOURICE	Cécile	CRES Bretagne
TANGUY	Monique	Chantier École Bretagne
TROADEC	Laurent	AGSEL
TUAL	Stéphane	AES et Rhuy's Emplois
VAN DEN BULCKE	Alain	COORACE Bretagne

Table des sigles

ACI : atelier et chantier d'insertion

ADEME : agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie

AI : association intermédiaire

ANRU : agence nationale pour la rénovation urbaine

ARIC : association régionale d'information des collectivités territoriales

AVE : alliance villes emploi

BOAMP : bulletin officiel des annonces de marchés publics

BREIZH SBA : Breizh small business act

BRUDED : Bretagne rurale et urbaine pour un développement durable

BSB : boutique solidaire Bretagne

BTP : bâtiment et travaux publics

CCI : chambre de commerce et d'industrie

CMP : code des marchés publics

CNAR : centre national d'appui et de ressources

CNLRQ : comité national de liaison des régies de quartier

CPCA : conférence permanente des coordinations associatives

DIRECCTE : direction régionale des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi

DLA : dispositif local d'accompagnement

DSP : délégation de service public

EA : entreprise adaptée

EI : entreprise d'insertion

ESAT : établissement et service d'aide par le travail

ESS : Économie sociale et solidaire

ETTI : entreprise de travail temporaire d'insertion

FARAPEJ : fédération des associations réflexion-action, prison et justice

FIPH-FP : fonds pour l'insertion des personnes handicapées dans la fonction publique

FNARS : fédération nationale des associations d'accueil et de réinsertion sociale

FSE : fonds social européen

GEIQ : groupement d'employeur pour l'insertion et la qualification

IAE : insertion par l'activité économique

MAPA : marché à procédure adaptée

MDE : maison de l'emploi

MEDEFI : maison de l'emploi, du développement, de la formation et de l'insertion du pays de Redon Bretagne sud

OEAP : observatoire économique de l'achat public

OESS : organisation de l'Économie sociale et solidaire

PLIE : plan local pour l'insertion et l'emploi

PME : petite et moyenne entreprise

PNRU : programme national de rénovation urbaine

PPP : partenariat public-privé

REEB : réseau d'éducation à l'environnement en Bretagne

RGO : réseau grand ouest

RQ : régie de quartier

SCIC : société coopérative d'intérêt collectif

SCOP : société coopérative et participative

SIAE : structure d'insertion par l'activité économique

SIEG : service d'intérêt économique général

SSIG : service social d'intérêt général

TPE : très petite entreprise

UBAPAR : union bretonne pour l'animation des pays ruraux

UCC Ouest : union des conseils en communication de l'Ouest

UREI : union régionale des entreprises d'insertion

UNIOPSS : union nationale interfédérale des organismes privés non lucratifs sanitaires et sociaux



Donnons du sens à l'économie

